SIDEN 1892

FATLAND

INNHOLD:

I utvikling	side	3
Litt om Fatland gjennom 2008	side	4
Fatland Oslo	side	6
Den blide stemmen. Sjåføren	side	8
Saueklipper fra New Zealand	side	9
Blondt storfe på Revetal og gris i tre etasjer	side	10
Fatland Gjestal ull	side	13
Internasjonalisering	side	14
Fatland Sandefjord	side	16
Sjefen sjøl	side	18
Industrikunde med klasse	side	19
Fatland Jæren	side	20
Jærbonden	side	22
Produktene	side	25
Fatland Ølen	side	26
Strategen, Ove Gabrielsen	side	29
Rådgiveren på sau	side	30
Bonden på Ognøy	side	32
Fatland hud og skinn	side	35
VM i saueklipping	side	37
Grisesjefen	side	38

Opplag: 6000 stk. Ansvarlig redaktør: Terje Wester, Fatland Jæren. Tekst, design og foto: Hamremoen fotografi og design. Trykk: Sandnes Trykkeri. Foto på side 37: Knut S. Vindfallet/Aftenbladet. **Fatland Jæren**, Hommersåkvn.250, 4311 Sandnes. **Fatland Oslo**, Prof. Birkelandsv 30 A, 1081 Oslo. **Fatland Ølen**, Postboks 241, 5583 Ølen. **Fatland Sandefjord**, Fokserød, 3241 Sanefjord. **Fatland Gjestdal Ull**, postboks 90, Husøy, 4299 Avaldsnes. **Fatland Hud og Skinn**, Nedre Blekeveien 14, 5003 Bergen. **www.fatland.no**.

I UTVIKLING

Fatland AS arbeider i hele verdikjeden fra bonde til delikatessedisken i butikken. Avstanden i tid fra bonden melder inn dyret til slakt og til butikken kan selge dette kjøttet, er veldig liten. Dette stiller krav til god kommunikasjon, åpenhet og kunnskap i hele verdikjeden. Dette opplever vi fra våre leverandører og kunder. Våre medarbeidere gjør i tillegg en veldig god jobb hver dag for å sikre at alle er fornøyd!

Bonden er opptatt av at Fatland har en pris på slakt og livdyr som er god, samtidig med at servicen er solid og skikkelig. Med en økning i slaktingen på alle dyreslag i størrelsen 6% i 2008, tar vi markedsandeler. Det er godt! Vi ser også at mange Fatland-bønder bygger ut og satser for fremtiden, det styrker vår framtidstro.

Kundene våre på dagligvare har også handlet godt i dette året, en verdiøkning på 10 % er bra i et knalltøft marked! Det er Norges to største dagligvarekjeder, Norgesgruppen og Coop, som er de viktigste kundene våre. De er opptatt av å gi kundene sine god valuta for pengene, men de er også opptatt av å ha en solid norsk landbruksproduksjon. Fatland har en klar fordel med at vi har god kontroll på råvarene gjennom godt samarbeid med norske bønder.

UTVIKLING OG FORVENTNING

Dette året har vi fått vår første robot i jobb, på pakkelinja ved Fatland Ølen. Roboten gjør 8 personers jobb og tar i tillegg bort mange tunge tak. Mer nøyaktig er den også. Teknologi koster, og det krever store produksjonsvolumer å fordele kostnadene på. I løpet av de siste 10 år har Fatland doblet produksjonen, med omtrent like mange ansatte som i 1998.

De neste årene forventer vi å se en tilpasning av produkter til kunder som vil handle eksklusive varer, vanlige varer og billigvarer. Fatland vil satse sterkere på vår egen merkevare, Skjeggerød, i tiden som kommer. Nye produkter er under utvikling og det blir spennende å presentere dette. Vi vil også styrke tilbudet til produsentene i året som kommer.

RAMMEBETINGELSER OG LØNNSOMHET

Kjøttbransjen trenger økt lønnsomhet! Det vil vi oppnå gjennom forbedringsarbeide i egen organisasjon og sammen med leverandører og kunder. Vi må arbeide "smartere" for å utnytte verdien i kjøttet og kapasiteten på anleggene. I tillegg er det viktig å være markedsorienterte.

De største investeringene vil fortsatt komme for å tilfredsstille kundene, men det er viktig for oss å utvikle våre anlegg og dyktige medarbeidere. Markedsordningene på kjøtt er under stor endring, og dette vil kreve mye tettere dialog og styringsmuligheter mellom slakteriet og bonden.

Vi klarer alt dette med god vilje og godt samarbeid!

Terje Wester

HER FINNER DU OSS

Fatland Gjestal Ull
Fatland Hud og skinn
Fatland Jæren
Fatland Ølen
Fatland Sandefjord
Fatland Oslo
HAUGESUND
Karmøy
Skudeneshavn
STAVANGER
Tananger
ROGALAND
Sola
Bryne
Jæren
Egersund
VEST-AGDER
AUST-AGDER
TELEMARK
BUSKERUD
Hardanger
Voss
Sirdalen
Setesdal vestheia
Setesdal austheia
Sirdalsheiane
Notodden
Kongsberg
Hokksund
Vikersund
Kongsberg
Hønefoss
Sandvika
OSLO
AKERSHUS
ØSTFOLD
VESTFOLD
Drammen
Tønsberg
Larvik
Porsgrunn
Skien
Kongsvinger
Elverum
Hamar
Lillehammer
Gjøvik
Lena
Toten
Brandbu
Sand
Jevnaker
Kongsberg
Notodden
Rjukan
Gaustatoppen
Dalen
Valle
Vatnedalen
Kinsarvik
Odda
Voss
Vossevangen
Stavanger
Sola
Randaberg
Hjelmeland
Jørpeland
Forsand
Lysefjorden
Kristiansand
Arendal
Grimstad
Lillesand
Tvedestrand
Risør
Flekkefjord
Farsund
Lindesnes
Mandal
Kristiansand
Tønsberg
Horten
Moss
Fredrikstad
Halden
Kongsvinger
Rena
Elverum
Tynset
Røros
Oppdal
Dovrefjell
Gudbrandsdalen
Hardangervidda
Hardangerfjorden
Sognefjorden
Jotunheimen
Rondane
Dovrefjell
Trondheim
Stjørdal
Levanger
Namsos
Mosjøen
Mo i Rana
Bodø
Narvik
Tromsø
Hammerfest
Kirkenes
Alta
Lofoten
Vesterålen
Andøya
Bergen
Voss
Gjøvik
Lillehammer
Hamar
Kongsvinger

Ståle Fatland, daglig leder i Oslo

FATLAND OSLO

Per Øvrebø, driftssjef hos Fatland Oslo kan fortelle at det slaktes rundt 9000 tonn kjøtt på anlegget pr år. Ca 70% av dette er gris, resten storfe og sau. Dyr leveres fra produsenter i hele østlandsområdet.

Anlegget i Oslo betjener mer enn 700 produsenter. Det er 70 ansatte fra hele verden, totalt 10 nasjonaliteter med spesialister og fagfolk på sine respektive områder.

Ståle Fatland er daglig leder ved anlegget og han er 4. generasjon Fatland. Han forteller at det var helt naturlig å gå inn i driften og han liker godt å ta i et tak på "gulvet". Stort engasjement for faget er en selvfølge. Ståle forteller videre at det kanskje ikke var et bevisst valg, men han er fornøyd og glad for å fortsette der far Sverre overlot ansvaret. Selv startet Ståle med skjæring av kjøtt og har jobbet seg gjennom de forskjellige avdelingene i bedriften.

KLASSIFISERING AV GRIS

I slakterihallen forteller Thomas Tøllefsen om klassifisering av gris. Fettlaget på grisen avgjør kvaliteten og han kan fortelle at foret grisene får er avgjørende for dette. Miljøfor gir et tykkere dyr, kraftfor gir et magrere dyr. Valget av for er en vurdering som produsenten selv gjør seg.

Audun Fredriksen jobber i "hengehallen" og forteller at han har overtatt denne etter sin far. Ikke direkte, men, som far så sønn. Han har vært i alle avdelingene i Fatland Oslo og trives godt på sin arbeidsplass. Audun jobber også med klassifisering og viser frem noen saueskrotter som har såkalt CCP klassifisering. Dette betyr at det er risikodyr som ikke skal være i kontakt med andre skrotter. Internkontrollsystemet i Fatland fungerer godt og alle ledd gjør jobben sin slik at det alltid er kvalitetsmat som blir levert fra Fatland.

Vi skal gi kundene kjøtt av god kvalitet, og trygg mat er viktig. Samtidig vet vi som er fagfolk at det er risikoer i matproduksjonen som vi må håndtere. Risikodyr, f.eks. lam som slaktes med ulla på, er et slikt eksempel. Kjøttet av disse dyra skal til varmebehandlede produkter. Da er det like godt!

Bilder: Ståle Fatland (nederst til venstre), 4. generasjon Fatland. Arbeid på anlegget og klargjøring av kjøtt som skal videre til Ølen. Thomas Tøllefsen klassifiserer gris rett etter slaktingen.

HØY KVALITET

Fredriksen godkjenner også det som går ut som høykvalitetsproduktet "Limousine". Dette er en fransk storferase. Han sier at det er særdeles viktig at dette kjøttet er av eksepsjonell kvalitet ettersom forbruker betaler ekstra for disse varene. Det er ikke alt Limousinestorfe som går gjennom nåløyet og blir godkjent, noe som viser at det ikke er noen automatikk i en slik klassifisering. Den beste kvaliteten får Limousine Unik-etikett på pakken.

Anlegget i Oslo forsyner også de andre Fatlandannleggene med råvarer. Det er skinker i skjærehallen som pakkes klar for å sendes til Ølen for videreforedling. Raymond Kristiansen, formann i skjærehallen forteller at det er ca 35 mann som jobber i denne avdelingen. Her er det høy aktivitet, og det er her kjøtt blir klargjort fra produsent til forbruker eller videreforedling. Raymond forteller at det er stolthet over arbeidet de utfører og de jobber med alle tre dyreslag, sau, gris og storfe.

Det er tre produksjonslinjer i avdelingen og de er i aktivitet hele dagen, hele uken. Raymond har jobbet i Fatland i 8 år og har mer enn 30 års erfaring i kjøttbransjen. Han mener at Fatland Oslo er et av de beste anleggene i Norge og de siste 2-3 årene er det gjort store investeringer i å forbedre anlegget ytterligere.

VISSTE DU at Fatland Oslo kjøpte Axel Dønnum as (Dønnum slakteri) på Eidsvoll i 1999, og at Axel og Tove Dønnum Jensen har gjort en veldig god jobb med å bygge opp slaktemengden i Oslo.

VISSTE DU at hver dyreskrott hos Fatland blir scannet og får et eget nummer ved slakting. Dette gjør at slakt kan spores tilbake til produsenten dersom det skulle vise seg å være behov for det senere.

DEN BLIDE STEMMEN...

Mona Kristiansen er en dame med lang fartstid på Fatland Oslo. 30 år gir mye erfaring og hun vet hva som er viktig for produsentene!

Når du ringer Fatland Oslo er det Monas stemme du først møter, og hun snakker mye med produsentene på Østlandet.

I over 30 år har hun hatt direkte kontakt med både nye og gamle produsenter på telefon. Spørsmål og utfordringer som skal løses tas på strak arm. Hun svarer på spørsmål fra bøndene som for eksempel opplysning til regnskap.

Hun forteller at i løpet av det siste året har det kommet mange nye produsenter til Fatland Oslo. -Det må jo skyldes fornøyde bønder og gode oppgjør, sier hun. I tillegg har Fatland og bonde samme fokus, nemlig god og trygg kvalitetsmat for sluttbrukeren.

Mona Kristiansen

SJÅFØREN...

Dag Erik Bråten har vært sjåfør for Fatland Oslo i 22 år. Han har ca 40 faste bønder på sine ruter og han leverer dyr til anlegget hver dag.

Høsten er toppsesongen og den travleste tiden, og når vi snakker med Dag Erik har den første snøen kommet. Det er alltid ekstra utfordrende sier han. I dag har han levert sau, men det varierer fra dag til dag. -Arbeidsforholdene er betydelig bedret for sjåførene de siste 10 til 15 årene, sier han. -Dette skyldes at mange bønder har bygget om fjøsene sine og har nå direkte lasting fra fjøs til bil. Dette øker sikkerheten for både sjåførene og bøndene.

Ved lasting av storfe har Dag Erik alltid hjelp av bonden, men gris og sau kan han laste på egenhånd. Da han startet å kjøre for Fatland i 1986 var de to mann i bilen men dette varte bare i ett år og var ikke nødvendig. -Jeg trives på jobb, det er vel derfor jeg har holdt på så lenge, avslutter han.

Dag Erik Bråthen er fast sjåfør hos Fatland Oslo

SAUEKLIPPER TIM FRA NEW ZEALAND

Tim Orum kommer fra andre siden av jorden og har jobbet 9 år som saueklipper hos Fatland.

Saueklipperen kommer i perioder på 3 måneder om gangen og det er hektiske tider med mye sau som skal gjøre klar. Høsten er naturlig nok høysesong for dette. Tim kan fortelle at han klipper mellom 30 og 50 sauer i timen i disse periodene. Arbeidet her i Norge gir mye bedre betaling enn samme jobb hjemme og han stortrives med å jobbe slik.

Tim har god assistanse fra ulloppsamler Liz Campbell fra Skottland. -Jeg er avhengig av å ha en god hjelper som rydder unna ulla etterhvert som det klippes, sier han. Sorteringen blir gjort fortløpende av Liz og ull blir videresendt til Fatland Gjestal Ull, for finklassifisering.

Tim Orum i fullt arbeid.

Ferdigklippet sau står i fjøset til Fatland Oslo.

Lars Arne Bakken foran fjøset sitt på Revetal

BLONDT STORFE PÅ REVETAL OG GRIS I TRE ETASJER...

Tove og Lars Arne Bakken på Revetal utenfor Sandefjord er både grise- og storfeprodusenter og leverer alt slakt til Fatland Oslo. Gården ble overtatt fra Lars Arnes foreldre i 1998 etter at de lenge hadde deltatt i driften utenom vanlig jobb. Storfe er et satsingsområde for familien spesielt med tanke på at den yngre generasjon, med Ingar på 13 og Johan på 16 år, viser mest interesse for de blonde dyrene. Pr i dag har de ca 100 storfe med stort og smått.

Lars Arne Bakken forteller at storfe ble en ekstra satsing på gården i 1990 med innkjøp av ei Hereford ku og -kvige som begge var drektige. -I 1995 leste jeg en artikkel i Bondebladet om en bonde fra Rakkestad som hadde startet med den franske Blonde D'Aquitaine og etter litt undersøking bestemte vi oss for å bytte rase i kjøttproduksjonen vår, sier Bakken.

IMPORT STARTET DET HELE:
Sammen med nabo Hillestad importerte de de første dyrene til gården. - Blond D'aquitaine er rå på muskler og har bra tilvekst som igjen gir bedre pris og økonomi i driften, sier Bakken. Oversikt over slakteresultat viser gjennomsnittlig en mye høyere klassifisering i forhold til andre raser. I tillegg kan de også fores større og hardere uten at de blir feite. Bakken forteller at en av de siste oksene som ble levert til Fatland veide 482 kg og var 16 måneder gammel. -Den fikk klassi-fisering E- 2 i fett og en som var 15 måneder og noen kilo lettere fikk klassifisering U og 1+ i fett. -Det skal sies at det varierer noe fordi vi har krysningsdyr, men de reinrasede dyrene har en veldig bra klassifisering. Jo reinere rase jo bedre klassifisering og mindre fett, sier han.

Denne rasen ble krysset frem på 60-tallet for å brukes som trekkdyr i Pyrineene i Frankrike og den har dobbel muskulatur som er årsaken til den gode klassifiseringen. Den doble muskulaturen er et resultat av krysningen mellom rasene, som ikke bare ga et bra trekkdyr, men et et bra slakt i tillegg. Bakken legger ikke skjul på at denne rasen krever godt fòr og mye fòr, men sier at det absolutt er verdt det.

GRISEPRODUKSJONEN PÅ GÅRDEN:
Gårdskone Tove Bakken derimot satser fullt på gris og står for produksjon i grisefjøsets tre etasjer! 1995-96 kom det nye forskrifter til hold av svin og de foretok en større ombygging og utvidelse av grishuset. Hun driver puljedrift med 7 ukers invervall og har full kontroll. Purka griser i uke 1 og får fem uker sammen med ungene før hun blir bedekt på nytt. To uker etterpå står det nye purker i fødebingene, som gir neste pulje med smågris. Purka går drektig i 115 dager og hver purke kan få opptil seks kull før den går til slakting, snittet ligger på tre. Tove har 13 purker i hver pulje og besetningen er 100% lukket, noe som betyr at det ikke kjøpes inn avlsdyr. På 11 år er det riktignok én gang kjøpt inn en råne og tre purker. Siste året har hver purke i gjennomsnitt hatt 11,1 griser pr kull. Tove styrer alt som har med gris å gjøre. Hun får hjelp av svigerfar i grisefjøset, spesielt i tredje etasje. Og flytting av gris foregår ved hjelp av heis i fjøset!

FATLANDSAMARBEIDET:
Samarbeidet med Fatland er de begge godt fornøyd med. De gikk over til Fatland ved begynnelsen av 2003 og har aldri angret på dette valget. Spesielt nevner Bakken at Fatland ikke gir trekk for overvekt på storfe, men at de får betalt for alt mens konkurrenten reduserer prisen når vekten er over 400 kg. -Dette har mye å si for en som leverer store dyr. I tillegg får de begge svar når det er behov for råd og hjelp enten det gjelder gris eller storfe, selv om det ikke er så ofte de behøver det.

Ved en gjennomgang av nytt fòringsanlegg i grisefjøset viste deg seg at de ville nedbetale det på under ett år ved overgang til slaktlevering til Fatland. -Dette skyldes en høyere pris på gris, såvel som storfe. De medgir at prismessig er forskjellen på gris ikke så stor nå som tidligere, men det er uansett ikke et tema å bytte. God service og godt samarbeid med Fatland nevnes spesielt som årsaken til dette.

SIKKERHET OG HMS:
Mens vi sitter rundt kjøkkenbordet og prater kommer vi inn på sikkerhet hos bønder i dag. Familien Bakken har to av-

løsere i arbeid i tillegg til egne barn som er med og jobber. Lars Arne har vært på HMS kurs i regi av Bondelaget. - Jeg er jo pålagt å ha et slikt kurs når jeg har folk i arbeid, sier han. I tillegg er det viktig å ha fokus på dette siden det kan bli lange dager for oss på gården, spesielt når det kalving på gang.

Før overtakelsen av gårdsdriften jobbet Bakken som byggmester, noe som gjenspeiler seg i gårdens bygninger og det er allerede gjort klart til et nytt større storfefjøs. Utvidelsen blir fra 35 mordyr i dag til mellom 80 og 100 når det nye fjøset står ferdig om 2-3 år. Dette arbeidet gjøres med stor tålmodighet og et godt engasjement.

Det er fokus på kostnader og Lars Arne sier at han sover bedre om natten ved å gjøre det slik. - Det tar kanskje litt lenger tid, men så lenge jeg har anledning til å prioritere slik er det ikke tvil om at det lønner seg.

Målet om å øke besetningen henger sammen med å gå for helt renrase Bonde D'aquitaine. Dette betyr at mordyret må være 75% renraset Blonde.

Etter en tur i både grisefjøs og storfefjøs er det nokså klart at vi her snakker om fornøyde dyr i begge fjøs. Tove beveger seg fritt inn til grisene, uansett etasje og de er alle nysgjerrige på hva som skjer. Flotte griseunger som snart skal skilles fra mor vitner om god ettervekst i fjøset og ikke minst stabil produksjon. I storfefjøset går små og store dyr sammen. En okse står i ventefjøset og skal avgårde til Fatland om noen dager, sammen med noen andre mindre dyr.

Yngstemann i Bakken-familien, Ingar, har Operasjon Dagsverk akkurat denne dagen. Han smiler fra øre til øre, det er ingen tvil om hva han skal bli når han blir stor!

Tove Bakken styrer grisefjøsets tre etasjer og det er fornøyde griser som møter oss. Lars Arne er sjefen hos de blonde vakre dyra som om noen år blir tre ganger så mange som i dag. Sønnen Ingar på 13 hjelper til der det er behov og ser fremtiden sin som bonde, akkurat som storebror på 16 år.

FATLAND GJESTAL ULL

Med hovedkontor og anlegg på Karmøy i tillegg til i Sandnes og i Lofoten står Fatland Gjestal Ull for rundt 25% av ullomsetningen i Norge. All ull fra Fatlands slakterier blir håndtert her, i tillegg til ull fra mange andre private slakterier i landet. Ullmonopolet i Norge ble avviklet i 1993.

Ingolf Olsen er dalig leder i Fatland Gjestal Ull og forteller at de håndterer ca 1100 tonn ull pr år. Dette tilsvarer ull fra 500-600.000 lam og sau. Når ullmonopolet i Norge ble opphevet var det var mulig for andre aktører å drive med denne virksomheten. -Mange sauebønder var klar for å prøve noe nytt, sier Ingolf som har jobbet i Fatland Gjestal Ull siden 1994. -Ull får vi fra hele landet, legger han til.

-Vi samarbeidet tidlig med Horn Slakteri i Nord-Norge og det var mye ull som ble levert herfra. Vi besluttet derfor å opprette en egen ullstasjon i Lofoten som ble åpnet i 1996. Denne stasjonen betjener de tre nordligste fylkene i landet og der er det store avstander. Ingolf forteller at antall sau og kilo ull har gått noe ned de siste årene og Lofot-stasjonen er den som nok merker dette best nettopp på grunn av avstandene.

Antall ansatte varierer. Grunnbemanning på en 7-8 mann på den roligste tiden, sommeren, til 15 stk i høysesongen, november, desember og januar. -De fleste som jobber her har fagbrev som ullklassifisører, sier Ingolf.

-Vi har egne ullruter som kjøres fra alle tre stasjonene våre. Fra Karmøy kjøres det i Hordaland, Møre og nordre del av Rogaland i tillegg Telemark og mot Oslo. Ullmottaket på Jæren kjører i resten av Rogaland, Agder-fylkene, Trøndelag og litt i Oppland.

Klassifisering av ull skjer på bakgrunn av den norske ull-standarden og består av 16 klasser. Den har tre grovinndelinger som går på farge (hvit eller farget), lengde og finhet.

Mesteparten av ulla går til eksportmarkedet, hovedsaklig England, men også India og Kina, samt noe til norske bedrifter som Gjestal Spinneri som er medeier i Fatland Gjestal ull. Det blir sortert og avregnet ull til bønder som enten leverer direkte til mottaksstasjonene eller via slakteriene.

Uroligheter i valutamarkedet har påvirkning for Fatland Gjestal ull med de variasjoner dette gir på inntjening. I Norge er det slik at det er tilskuddsordninger til bøndene på ull og dette gir brorparten av bondens inntjening. Markedsprisen er beydelig lavere enn hva bøndene får som kilopris. Prisene er igjen avhengig av ullkvaliteten.

-Det er viktig for Norge å opprettholde sauedrift og det er årsaken til denne ordningen, sier Ingolf.

Mesteparten av norsk ull går til industribruk som teppegarn, setetrekk i for eksempel fly, i tillegg til garn- og genserproduksjon som vi kjenner best. Ingolf forteller også at ullvaskeriene skiller ut lanolin fra ulla og dette produktet brukes videre i kosmetikkindustrien i kremer av forskjellige typer.

På Jærens ullstasjon jobberTone Britt Gjøse (t.v.) som nettopp har tatt fagbrev i ullsortering. Heidi Hetland (t.h.) har hatt fagbrevet i mange år og stortrives.

Frederico Ferrannini jobber med internasjonalisering

INTERNASJONALISERING - bedre kjent som import/eksport

Et økende marked for Fatlandkonsernet er eksport. Den som jobber mest med dette hos Fatland er Frederico Ferrannini fra Brasil.

Frederico har jobbet som rådgiver for Fatland i fire år og forteller at han har sitt faste kontor i Sandefjord, selv om vi i dag finner han i Oslo. Tiden blir delt mellom Sandefjord og Oslo. Han kommer opprinnelig fra landbruksområdet Pampas, sør i Brasil, der kjøttindustrien er stor sammen med hud- og garveproduksjon.

Frederico forteller at når han begynte hos Fatland var det relativt lite fokus på å ha bransjekontakt utenfor norges grenser. Det var stort sett begrenset til kontakt innen Norden, og potensialet var derfor stort.

-Eksport av forskjellige produkter går nå ukentlig fra Fatland og dette er deler av slaktet dyr som tidligere ble levert til destruksjon, sier han. Frederico poengterer at det vi kaster og tidligere kastet på slakteriet er mat, og mange i verden trenger mat! I tillegg brukte Fatland tidligere 16 millioner kroner i året på destruksjon for å gjøre disse produktene om til biobrensel og kjøttbeinmel. Denne kostnaden er nå redusert.

- Det sier seg selv at det å brenne mat ikke er spesielt smart, sier han. Det er mange produkter man ikke tar i bruk i Norge rett og slett på grunn av matkulturen og våre vaner. I andre deler av verden brukes de samme produktene med den største selvfølgelighet.

Han mener videre at potensialet er mye større og det er fremdeles endel upløyd mark på dette området. Samtidig må det gjøres tilpassinger produksjonsmessig og en må selvsagt ta tiden til hjelp. En ting Frederico nevner spesielt er pakking av råvarer. I Norge er det vanlig å pakke i store kvanta, men ved eksport er det for eksempel nødvendig å bruke 10 kilos kartonger. Hovedårsaken til dette er at når det eksporteres til land som Japan eller Vitenam er det slik at kjøper selv bærer kartongene dit det skal leveres eller brukes og da kan det hverken være for stort eller for tungt. - I tillegg er det slik at når varer eksporteres til Afrika er det mange steder der de ikke har kjøleskap og det blir lite hensiktsmessig å ha for stort kvanta på grunn av oppbevaringsbegrensning, sier han.

Andre land Fatland eksporterer til er Japan, Russland, Ghana, Vietnam, Angola, Danmark, Romania og Curacao i de Nederlandske Antiller. Produktene er griselabber, svinehode, renskårne ben og skinkeben. Skinkeben brukes for eksempel i Japan for å lage god kraft i stedenfor bruk av buljongterninger som vi ofte bruker her i Norge. Ister fra grisens fettlag eksporteres til Danmark og er noe vi i Norge møter igjen i talgkulene vi henger ut til fuglene om vinteren!

Frederico forteller at innmat som i dag kastes, er det neste satsingsområdet for Fatlands internasjonalisering. Det er et stort potensiale som i dag ikke er utnyttet, og i store deler av verden brukes denne ressursen som en naturlig del av matkulturen.

-Det er enormt viktig å jobbe for å utnytte de slaktede dyrene på best mulig vis og på den måten være med å bidra til at verdens matfat økes og vi bidrar til dette.

Fatland i Namibia
Fatlandkonsernet er medeier i et slakteri i Namibia med meget høy kvalitet. Frederico Ferranninni forteller at ved dette anlegget har de startet et sosialt prosjekt rett utenfor slakteriets vegger.

Et stort problem i området er nemlig tilgangen på vann og anlegget har vann å tilby. Lederen på slakteriet har derfor tilbudt lokalbefolkningen å få tilgang til å dyrke marken med grønnsaker av forskjellig art og dermed gjøre det til et landbruksområde. Slakteriet tilbyr seg i tillegg å kjøpe grønnsaker fra de som dyreker dette og resten kan de selge på markedet og på den måten tjene penger. Vannet får de selvsagt gratis fra anlegget. Resultatet, forteller Frederico, er at området rundt anlegget i Namibia er grønt og frodig til glede for alle!

FATLAND SANDEFJORD
- pålegg og pølser i skjønn forening

Fatlands anlegg i Sandefjord er det som står for hele pølse- og påleggsproduksjonen i Fatlandskonsernet. Der er det 140 ansatte som sørger for kvalitetsproduksjon i alle ledd. Råvarene får de fra de andre anleggene til Fatland som ligger på Jæren, i Oslo og i Ølen.

Av de 140 ansatte er det 10 personer som jobber i administrasjon og salg på bygget. Det jobbes i to skift, fra morgen til ettermiddag + kveld. Kveldsskiftet står for det meste for pakking og ekspedisjon, og den travleste tiden er høst og mot jul i tillegg til påsketid. Grillsesongen er også en aktiv periode og månedene mai og juni står for mye av grillproduktene.

Driftssjef Tom Eknes forteller at de produserer for flere store "brands", men Skjeggerød er Fatlands eget merkevare. Eknes har vært i Fatland i mer enn 17 år. Han er opprinnelig pølsemaker og i dag har han det faglige ansvar på anlegget i Sandefjord. I tillegg har de et laboratorium der det drives med produktuvikling og testing av påleggs- og pølseprodukter og nye oppskrifter.

- Arbeidsmiljøet er bra og det er en 5-6 ansatte som har fått kongens fortjenestemedalje for lang og tro tjeneste i bedriften, noe som betyr 30 år. Internt arrangeres det turer til forskjellige steder og siste tur for et par uker siden var det over 50 påmeldte, noe som vitner om at de ansatte trives i hverandres selskap. Likevel er det ikke til å stikke under en stol at det er en større utfordring å få folk i dag enn for noen år tilbake. Nøkkelpersoner blir viktigere og viktigere og Eknes har heldigvis en 7-8 mellomledere som han delegerer ansvar til.

Påleggsproduksjonen i bedriften er stadig økende og i dag produseres det like mye pålegg som det ble produsert pølser for åtte år siden. Farseproduksjonen er doblet i samme periode. - Det begynner å bli litt trangt på anlegget som sto ferdig i 1986, og behovet for utvidelse vil melde seg om ikke alt for lenge.

For å få litt dimensjoner på produksjonen sier Eknes videre at det på en vanlig dag produseres 2,5 tonn kokt skinkepålegg som er det største påleggsproduktet og ca 8 tonn pålegg totalt på en dag. Gjennomsnittet på produksjonen med pålegg og pølser ligger på 25 tonn på en dag, men i de mest hektiske perioder har de vært oppe i 50 tonn produksjon på én dag. Dette krever god logistikk når en tenker på at en påleggspakke stort sett inneholder fra 100 til 200 gram kjøtt. Alt dette skal ha emballasje, korrekt merking, pakkes i kartonger og sorteres før ekspedisjon for videre levering direkte til dagligvarehandelen.

Daglig leder i Sandefjord er Bjørn Bredesen som stolt forteller at det er produksjon av 140 tonn lagt pålegg pr måned på dette anlegget, i tillegg kommer farsepålegget. Bjørn har 12 års fartstid i bedriften og startet i et vikariat i regnskapsavdelingen når han var ferdig utdannet siviløkonom. Han gikk over til å være lønnsansvarlig og senere økonomisjef i Fatland Sandefjord og tidligere i år overtok han som leder på anlegget.

Roar Stentun er en nøkkelmann i Fatland og selv om han har kontoret sitt i Sandefjord er han salgsansvarlig for alle avdelingene. Han startet i bedriften som 14 åring og ferievikar og har siden blitt værende i hele sitt yrkesliv. Roar har jobbet i alle ledd i bedriften og ser på det som en stor fordel å kjenne produksjonsgangen og dermed alltid vite hva han snakker om. Han forteller at det er 8 år siden Fatland kjøpte Skjeggerødanlegget og han ble salgssjef samme året (2000).

Målsettingen var å ha 10% økning på dagligvarehandel hvert år videre fremover noe han stolt kan fortelle at de har klart å gjennomføre. Årets omsetning mot dagligvarehandelen er på rundt 1,6 milliarder så det er litt å leve opp til neste år når det fremdeles er 10% økning som er målet.

-Tradisjonen for hardt arbeid og å levere gode kjøttvarer ligger i ryggmargen på Fatland og det er viktig at råstoffet blir tatt godt vare på, sier Stentun. Nå er det slik at 70% av råstoffet til Fatland går til sluttmarkedet, og det er bare fem år siden tallet var 30%. God service til kundene har vært nøkkelen og viktigheten av å lytte til kundens behov kan ikke understrekes nok ifølge Stentun.

Jorunn Kongshaug
og Anne Gro Lekven

Tom Ekenes i pølsehallen

Salgssjef Roar Stentun

SJEFEN SJØL

Leif Malvin Knutsen er konsernsjef i Fatland. Etter å ha startet som assisterende konsernsjef i 1991 tok han over roret i 1998. -Jeg har en fantastisk jobb, sier han.

-Grunnbemanningen i selskapet er på ca 540 mann i tillegg kommer innleide sesongarbeidere. Dette tallet har vært stabilt de siste 10 år. Robotisering og automatisering har overtatt endel arbeid og dette letter arbeidsbyrden og gjør produksjonen vår mer effektiv, sier Leif Malvin.

-Her på Fatland er det uhyre mange som legger sin ære i å gjøre en god jobb. Vi har mange dyktige fagfolk på alt fra slakting, skjæring, foredling, pakking, distribusjon og kundekontakt, sier han. -Du kan godt kalle det et tverrfaglig team. Uten at alle gjør sin del av jobben vil vi levere en dårligere vare. Renhold i en slik bedrift som Fatland er et eksempel på en krevende oppgave der blant annet håndtering og kunnskap om vaskemidler av avgjørende.

Etter en runde på anleggene er det fint å se at alt virker veldig rent og skikkelig. Leif Malvin påpeker at relativ lav temperatur i produksjonslokalene også er med på å holde en god standard på dette feltet. -Vi produserer ferske varer på ordre fra dag til dag. Når alle kan sitt arbeide og har gode fysiske forutsetninger for å få jobben gjort unngår vi feil og sparer dermed kostnader.

Marginene må være tilstrekkelige for å få det til å gå rundt, sier Leif Malvin. -Coop og Norgesgruppen tar det meste av vår produksjon beregnet for dagligvaremarkedet, men vi har også et betydelig salg til industribedrifter som Espeland, Stabburet, Sørlandskjøtt, Pers Kjøkken og Spis Grillstad for å nevne noen.

Storhusholdning er Fatland-konsernets neste satsingsområde og det jobbes allerede målbevisst mot dette, sier han. I tillegg er eksportmarkedet økende og et spennende område for oss. -Men vi er også avhengige av internasjonale konjukturer, valutaforhold og generell økonomisk utvikling i forhold til dette. Samtidig har vi vekstøkonomier i land som Kina og Russland som etterspør kjøttproduktene våre, sier han med et smil. Biproduktene fra våre slakt er relativt billige i Norge fordi etterspørselen lokalt er liten.

Leif Malvin på kontoret til Terje Wester, Fatland Jæren. Å holde tett kontakt med de forskjellige anleggene er noe av det viktigste i min hverdag, sier han.

De siste 15 år har vi lagt vekt på engasjement i områder som før var monopolområder for samvirket som ull, hud, skinn, miljøfor Norge (28%) og destruksjon (Norsk Protein, der Fatland er indirekte eier gjennom medlemsskapet i Kjøttbransjens Landsforbund). På den måten føler vi at vi har eliminert en mulig konkurranseulempe.

Videreutvikling av dagligvaremarkedet med ferdigmat i tillegg til satsing på storhusholdning skal sikre Fatlands videre fremgang. Næringspolitikk er viktig for oss som driver i denne industrien, sier Leif Malvin. Fatland har også engasjert seg sterkt i organisasjoner som arbeider med næringspolitikk, Kjøtt og fjærfebransjens Landsforbund, Mat og Bio, KSL Matmerk og Animalia (tidligere Fagsenter for kjøtt), og vektlagt direktekontakt i de politiske miljøer.

De forskjellige Fatland-anleggene har sin egenart utfra de personene som jobber der og produksjonen de driver, sier Leif Malvin. -Jæren er størst på slakting, Ølen størst på skjæring og videreforedling. Oslo har økt mest på slakt og Sandefjord har doblet produksjonen av pølse og pålegg de siste fem år. Fatland har sammenfallende interesser med bøndene og det er derfor viktig å opprettholde det gode samarbeidet mellom oss og produsent, avslutter Leif Malvin.

INDUSTRIKUNDE MED KLASSE!

Helgø Matsenter i Rogaland er en av Fatlands industrikunder. Alt kjøttråstoff som de bruker i sin produksjon får de fra Fatland Jæren og Ølen. Her jobber også 5. generasjon Fatland, Kristian, som er midt i læretiden for å få fagbrev som butikkslakter. -Et naturlig valg sier han som alltid har vært interessert i denne bransjen og som har hatt alle sine sommerjobber i Fatland.

Samarbeidet mellom Fatland og Helgø går mange år tilbake i tid forteller Mette Helgø. -Vi har daglig kontakt med Vidar Fatland på Fatland Jæren som holder oss oppdatert på kvalitetsråstoffet vi trenger. Helgø har i tillegg en stor fordel i å kunne ta raske beslutninger på bakgrunn av hva som er av overskuddsvarer fra dag til dag, sier Mette. Med seks butikker og mulighet for å kjøre tilbud direkte til forbruker er etterhvert størrelsen blitt betydelig når det gjelder leveranse.

-Vi produserer vår egen kjøttdeig og farse etter våre spesielle oppskrifter. Kravet til kvalitet er stort, både fra oss til Fatland men også fra våre kunder til oss og derfor må vi ha et godt samarbeid. I tillegg lager vi alt pinnekjøtt og fenalår selv, fra salting til tørking. Produksjon av kjøttvarer til de forskjellige butikkene foregår i Marierobutikken. Vi er avhengig av å ha gode folk i alle ledd. -Her er det utdannede kokker, pølsemakere og butikkslaktere samlet på en plass, forteller Mette.

Oddvar Hanasand er markedssjef hos Helgø og understreker dette med fagfolk. Vi har 50 personer med fagbrev i våre butikker sier han, og det av totalt 260 ansatte inkludert deltid. -Det er en enorm styrke for vår del. Kundene våre forventer svar, og at vi kan alt! Så vi prøver å jobbe til forventningene, sier Oddvar.

Nå står vi foran 50-års jubileum og det skal feires i hele 2009. -Det blir ikke bare en rakett de to første dagene, understreker han. Våre kunder skal merke dette hele året gjennom. Jeg har akkurat fått beskjed om at den aller første Helgø-kunden fra butikken som startet i Hillevåg, er oppsporet og det er litt stas.

Neste år passerer Helgø 500 millioner kroner i omsetning og det har vært en flott vekst, jevnt og trutt, sier Oddvar. Noe av dette skyldes at vi alltid klarer å være aktuelle. Er det meldt flott vær, kjører vi på med grilltilbud i løpet av en dag eller to. Dette har vi mulighet for når en bruker lokale leverandører som Fatland, i tillegg har vi ikke et kjedekontor som styrer alt langt fra der hvor butikkene opererer. Vi har økt frekvensen på annonsering betydelig og ser at vi får igjen for dette, så det forsetter vi med, sier Oddvar. -I disse tider er det nok slik at vi sloss litt med restaurantbransjen, smiler han. Folk velger å lage seg ekstra god mat hjemme som et alternativ til restaurantbesøk. -Det liker jo vi godt.

Kristian Fatland forteller at den 2-årige skoledelen av utdannelse er unnagjort. -Jeg startet her på den praktiske delen, som varer i to år, i august 08. Det er Brynhild som har hovedansvaret for han og det er nå over 10 år siden hun fikk sitt fagbrev. Kristian måtte først begynne med kundekuntakt og kundebetjening i butikken. -Dette er en viktig del av faget vårt, sier Brynhild. Etterhvert var det over i produksjon og nå går det i kjøttdeig, pålegg og andre produkter som Helgø er så kjent for.

Mette Helgø (t.v) sammen med Kristian Fatland og Brynhild Ree Jensen i butikken på Mariero, Stavanger.

FATLAND JÆREN
- størst på slakting

Avdelingen på Jæren er det største slakteriet i Fatland-gruppen og har 95 ansatte. Daglig leder Terje Wester forteller at det hentes slakt fra Grimstad i sør, Setesdal i øst, Rogaland og Ryfylke i nord. -Vi har veldig flinke bønder og har et godt samarbeid.

Rune Dysjeland er leder i slakteriavdelingen og har vært med på anlegget siden starten i 1988. Før det har han hatt 15 år i Stavanger Kjøtt og 3 år på Bryne. -Morfar drev med slakt og var medeier i Jærens Offentlige Slakteri , forteller han. I slaktemengde ligger det på ca 90.000 gris, ca 15.000 storfe og rundt 60.000 lam og sau på et år. Det er rundt 30 ansatte på slakteriavdelingen i tillegg til 15 stk som kommer som sesongarbeidere spesielt i lammesesongen (medio august til medio november).

Rune viser frem jur på jurheng i slakterihallen og forteller at dette anlegget er et av ytterst få som har en egen linje til dette produktet som forøvrig brukes til morrpølse. Veterinærer fra Mattilsynet jobber side ved side med slakterne og sjekker alle dyr som blir slaktet. Dette gjøres på alle slakteanlegg i landet og er med å sikre kvaliteten på norsk kjøtt.

Lars Kjærgaard, opprinnelig fra Danmark er formann i skjæreavdelingen på Jæren. Han har vært i selskapet i 11 år allerede og har hatt skjæreri som sin arbeidsplass gjennom 25 år. -Skjærerne her på Jæren kommer fra mange land og de holder et vannvittig tempo, sier han.

-Det er ikke mulig å produsere raskere enn det disse skjærerne gjør. Hovedsaklig går det i storfe og lam, og noe purke, fortsetter han. 12-15 storfe pr mann pr dag er vanlig her. De fleste som jobber her er fast ansatt, men noen kommer ved behov og etter sesong. På en dag skjæres en plass mellom 150 og 180 storfe og på en uke blir det opp mot 800 stk. Det er rett og slett det beste anlegget i landet når det gjelder tempo. -Slikt har vi jo statistikk på sier Lars. I tillegg tar vi omtrent 200 purker pr uke.

-Det er anlegget i Ølen som har hovedansvaret for skjæring av gris, på samme måte som vi har for storfe. Vi skjærer egne slaktede storfe i tillegg til det som kommer fra Ølen og Oslo. -Når det gjelder lam skjæres det ca 1000 lam pr dag her på Jæren.

Lars sier videre at det er et ekstremt lavt sykefravær i avdelingen, 2-3%, og dette skyldes nok mye at arbeidsforholdene er godt tilrettelagt både fysisk og på andre måter. -Jeg kaller meg "sosial- og sunnhetsarbeider", sier Lars med et smil.

Hver dag går det 4-5 vogntog ut fra Fatland Jæren med hengevarer som skal til Ølen, ferdige produkter som skal videre til butikker over hele landet og råstoff til de andre Fatland-anleggene.

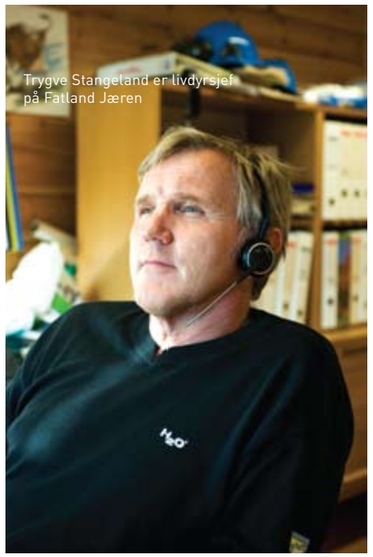
På Fatland Jærens innmeldingskontor sitter Aud Marit med over 20 år i selskapet sammen med Trygve som har 9 år her. Trygve solgte sin egen gård i 1999 når han så at ungene ikke ville gå samme vei som han. På innmeldingskontoret er han å finne frem til kl 10-11 hver dag, etter det er han ute hos bøndene. -Det er det jeg liker best, sier Trygve. Dagen etter skal den lokale radiostasjonen bli med han ut på bondebesøk og informere lytterne om en slik hverdag. Trygve forteller at mye av tiden på kontoret går med til å formidle livdyr fra bonde til bonde og det er mye å gjøre hver eneste dag.

Aud Marit tar i mot telefoner fra produsenter som leverer til Fatland Jæren. I tillegg er de hun som har mest kontakt med sjåførene og lager kjøreplaner og -lister, planlegger henting av dyr og tar i mot registreringslistene når dyra er tatt av bilen.

Hun forteller at planleggingen er nødvendig av hensyn til å få bilene fulle, men noen ganger er det avvik i antall som blir hentet. Kanskje er det en ku ekstra som må tas med. Dette går jo stort sett greit, men med tanke på at en bil tar 15 storfe, så kan det noen ganger bli for liten plass. -Det er jo litt av poenget med å innmelde dyra, slik at vi sikrer at alt som skal inn kommer der det skal.

Terje Wester er stolt av sine arbeidsfolk og på veggen inn til slakteriet henger det utallige bevis på folks dyktighet i form av svennebrev. -Det er jo ikke bare snakk, sier Terje.

Vidar Fatland finner du i ekspedisjonen på Jæren



Trygve Stangeland er livdyrsjef på Fatland Jæren

Aud Marit

Terje Wester (t.v.) og Leif Malvin inspiserer årets lam.

Jonas og Jarle Hadland

Grising for noen dager siden

Direkte avstamming fra den prisbelønte oksen fra 2005

Jarle ser til at alle har det bra

Jonas har kontroll i fjoset

FAR OG SØNN PÅ JÆREN
- med entusiasme og pågangsmot

Jarle og Jonas Hadland er far og sønn som sammen driver gård på Jæren i Rogaland, nærmere bestemt på Salte. Her har det vært gårdsdrift i flere generasjoner Hadland og de er nå i gang med å utvide griseproduksjonen. -Det har vært gris på gården siden 1920, rett etter 1. verdenskrig, forteller Jonas. I dag har gården to gardshus, fjos og grishus med nytt grishus på gang. Gården er på 260 mål dyrket jord.

Det er sønnen i huset, Jarle, som nå har overtatt smågrisproduksjonen på gården. Far sjøl har ansvaret for storfeproduksjonen. Jarle har vist interesse for gården hele tiden og tok et bevisst valg med å satse på landbruksskolen. Rett etter skolen begynte han arbeidet på gården. -Det var da vi bygget grishuset, sier far Jonas. Det er naturligvis veldig kjekt for meg at han hadde lyst å ta over, det er jo ingen selvfølge i dag.

Jarle viser frem nydelige smågriser på rundt 30 kg som nå er klar for å gå videre til neste mann i kjeden, slaktegriseprodusenten. Der blir de til de er klar for å bli slaktegris, sier han. Jarle har rundt 100 sugger og leverer ca 2000 grisunger pr år. Han har grising hver 3. uke i grishuset. Selv hjelper han til under grising når det er behov. Som ellers i naturen gjelder den sterkestes rett og noen ganger er det nødvendig å hjelpe de som blir født litt små, sier han. Det er ikke til å unngå at noen dør, uansett. Ca 12% har denne skjebnen og dette skyldes i hovedsak at de blir ligget ihjel eller at de ikke klarer å ta til seg næring. Målet er å holde dette så lite som mulig naturligvis, sier han videre.

Under grisingen skal ungene komme jevnt og trutt og en hjelpende hånd er av og til nødvendig. Dette er den travleste tiden på året i tillegg til insemineringen. Størrelse på kull varierer fra sugge til sugge og de som får mindre kull får gjerne en ekstra grisunge fra en sugge som har fått mange, sier Jarle.

-På den måten sørger jeg for at alle får den næringen de trenger og jevner ut kullstørrelsen. -Dette har jeg god erfaring med og grisunger som blir flyttet merkes slik at jeg holder et ekstra øye med disse for å se at de trives i ny binge. Enkelte ganger setter jeg også ut ekstra melk, sier Jarle. Han forteller videre at noen sugger får 1 kull, andre 10, men snittet ligger på 4. Dette kommer veldig an på morsegenkapene til suggen og det blir en vurdering han må ta.

Grisunger kastreres eter 7-10 dager og etter det slippes de løs i bingen. Kastrering er en kostbar affære, men de fleste land gjør det. Grunnen er at ukastrerte grisunger kan gi kjøtt som lukter eller smaker dårlig og det er jo ingen interessert i, sier Jarle.

Tidligere var gris en tilleggsnæring på gården sammen med melkekyr og sau. I 1996 sto det nytt grishus klart og i disse dager er det en ny utvidelse i sving. Det nye grishuset skal stå klart til sommeren 09, forteller Jarle. Da blir det en 50% økning i forhold til dagens smågrisproduksjon. Vi har veldig god kontakt med Fatland og spesielt Husveg som er flink til å utfordre oss og holde oss litt i ørene. Nå i utvidelses-prosessen er det viktig med rådgivningen og det er hyppige besøk på gården. Normalt har vi en gjennomgang 2-3 ganger i året for å se på produksjonsplaner og muligheter videre, sier Jarle.

-Vi har også stort utbytte av en rådgiver som også snakker med andre griseprodusenter fordi det da kan komme andre ideer og innspill enn hva vi selv har tenkt på. Vi lever med gjensidig tillitt i dette forholdet og ser helt klart at vi er avhengig av hverandre. Vi som bønder må produsere bra, de som slakteri må sørge for at sluttproduktet blir av topp kvalitet. Svakhet i det ene leddet vil gå ut over det andre, fortsetter Jarle.

Jonas legger til at de synes det er godt at rådgivertjenesten til Fatland ikke er en betalingstjeneste, nettopp fordi de har samme interesse når det kommer til stykket.

Å styre sin egen hverdag, samtidig som en kan jobbe sammen på gården er viktig synes både far og sønn Hadland. At det periodevis blir veldig travelt gjør ingenting. Andre ganger kan en disponere tiden friere og det å være sin egen sjef blir en livsstil som bøndene setter pris på. Jonas forteller at det var sau på gården frem til 2000. Det var opprinnelig min far som

Gården til Jarle og Jonas på Jæren. Arbeidet med nytt grishus er godt i gang.

drev med sau og han hadde en stor lidenskap for dette. Selv tok Jonas over gården fra sin bestefar, men han drev gården sammen med sin far på 60- og 70-tallet. Jonas var bare 13 år når gården ble overført til han og det er jo spesielt tidlig, selv på den tiden. -Det er klart at valget om gårdsliv på mange måter ble tatt for meg, men heldigvis var og er det noe jeg selv aldri har angret på, sier Jonas. -Jeg har alltid trivdes på gården og kunne nok ikke tenkt meg et annet liv.

I 2003 bygget Jarle hus på gården og i 2005 ble han far, og Jonas ble farfar. Tvillinggutter som kanskje en dag har lyst å overta gården på Salte. -Det får bli opp til de når den tid kommer, sier Jonas. -I dag er det andre tider og andre muligheter, men selvsagt ville det være kjekt om en av guttene skulle ha interesse og lyst til å satse på landbruket.

Jonas har full kontroll på storfe på gården og har 34 årdskyr i fjøset som nå har blitt 20 år gammelt. Det fungerer fint og har blitt ombygget for å gjøre melkingen enklere. -Nå er det slik at selv om jeg skulle ha en vond fot er det ikke noe problem å få jobben gjort. Alt er lagt til rette på en praktisk og sikker måte og arbeidsmessig er det mye bedre enn tidligere, sier han. -Robotisering av melking er det som nå har kommet på markedet, sier Jonas.

Morgendagens melkekyr står i eget fjøs og han forteller at han selger 1-3 stutkalver hvert år til Geno som han samarbeider aktivt med. -Alle bønder som er interessert har denne muligheten sier han og legger til at han selv synes det er spennende. I tillegg er det kjekt å være en del av et fellesskap og være med å bidra til alles beste. -Kanskje var det slik at det var større lojalitet mellom bøndene tidligere. I dag er en ofte opptatt med sitt og tar seg kanskje ikke tid til å samarbeide på lik linje. -Tidene endrer seg, også for bonden.

For Jonas er det naturlig å engasjere seg. Han er tillitsvalgt i Geno og leder av Geno-utvalget nedsatt av årsmøteutsendinger fra Agder, Telemark og Rogaland. Utvalgets oppgaver er blant annet å påse at Geno-aktiviteter og -utstillinger blir mest mulig for bøndene og storfeprodusentene. -Det er klart det tar tid, sier han men det er interessant og spennende å være med. Det er valg på leder hvert 2. år og Jonas har vært leder siden 2002.

90 kalver og kviger står i fjøset. Kvigene går på rotasjon, først til melkeproduksjon. Stutene går til kjøttproduksjon. Jonas forteller at avl har gjort mye med lynne på kyr og det har vært en stor fremgang de siste 20-30 år på dette feltet. Kyrne er roligere nå enn før og har blitt mer behagelige og trygge å jobbe med. Det er ikke lenger slik at en kvige går amok i hagen eller rundt dørene og stikker av slik en kunne oppleve i tidligere tider. Antall storfe som går til slakt hvert år fra gården variere litt, men ligger på rundt 45 stk.

Når det gjelder hardt arbeid vet Jonas at det kan lønne seg. Han hadde lenge hatt en drøm, og arbeidet iherdig for å få frem en Eliteokse. I 2005 kom det som skulle vise seg å være den første for hans del. -Dette var en fantastisk år, sier han. Barnebarn i form av tvillinger og min første Eliteokse samme år var nesten helt elektrisk, smiler han. Som om ikke det var nok fikk han en ny Eliteokse i 2006 og igjen nå i 2008.

-Drømmen om én slik, og så å oppleve å få tre er over fornentning, sier han med stolthet. Avlsdiplomer som beviser dette henger innrammet på veggen. I tillegg har han fått avlsstatuetten, inkludert kr 50.000 på oksen fra 2005, den samme oksen som har gitt 42.000 doser sæd og dermed er gener fra dette fantastiske dyret fremdeles i omløp.

For å få litt perspektiv på det hele, det er bare to andre plasser i landet som også har fått hele 3 avlsdiplomer, Bø fellesfjøs i Hordaland og på Norges landbrukshøgskole. Men ingen av disse har fått statuett i tillegg.

Av 260.000 kyr blir det ca 130.000 oksekalver på ett år. Av disse er det altså én statuett pr år og 10-12 avlsdipomer som blir delt ut. -For meg blir det litt som å vinne en stor lottogevinst, sier Jonas og legger til med et smil at han nå kanskje har fått sin kvote. -Jeg har nå en kvige i fjøset som er direkte avkom av den første Eliteoksen min den jeg fikk statuetten for, forteller Jonas. Denne følger jeg ekstra godt med på og det skal bli spennende å se hva den kan bringe avslutter han.

PRODUKTENE VÅRE - hvordan ser de ut?

Fatland-produktene finner du i dagligvarebutikker over hele landet, men det er ikke alltid så lett å vite hva du skal se etter. Fatlands egen merkevare er Skjeggerød, i tillegg produseres det varer for en rekke andre kunder under forskjellige navn. 99% produseres med norske kjøttvarer.

Alt av pålegg, pølser og andre kjøttvarer som produseres på de forskjellige anleggene til Fatland ligger i dagligvarebutikkene kort tid etter at de er ferdig produsert. Mange spør oss om hvordan de kan kjenne varene igjen. Fatland er navnet på slakteri og foredlingsbedriften men du finner ikke varer i butikkene under dette navnet.

Skjeggerød er merkevaren du skal se etter. I tillegg er Coop og Norgesgruppen våre største kunder og da selges Fatlandvarene under andre navn. Coops merkevare produseres blant annet hos Fatland. Her viser vi noen bilder, så kan det være litt lettere når du har lyst å finne våre gode kjøttvarer.

Svein Fatland, daglig leder i Ølen

FATLAND ØLEN
- tilbake til start

Fatlands Ølen er det største av de fire anleggene til Fatlandkonsernet og i høysesongen jobber 280 mann her. Her er arbeidsfolk fra 20 nasjoner under samme tak, og det er fagfolk på alle felt. På dette anlegget blir alt av griseslakt fra Ølen og Jæren skåret og distribuert rundt til de forskjellige anleggene etter behov. Fatland Ølen stod klart i 1974 og er siden blitt bygget ut og modernisert en rekke ganger.

Svein Fatland forteller med et smil at anlegget på Ølen er størst på skjæring av gris, men ikke på slakting. -Målet er å bli det óg. Det var her i Ølen det hele startet skikkelig for Fatlandsfamilien som opprinnelig hadde slakteri i Sandeid. Produksjonen har endret seg betydelig på denne tiden, spesielt de siste 10 årene der automatisering har vært et viktig verktøy for å få til en rasjonell og effektiv drift. 30 tonn skinke skjæres hver dag for å videresendes til påleggsanlegget i Sandefjord.

I skjæreavdelingen er det mange arbeidere fra Litauen som trives godt her i Ølen. Svein forteller at de fleste av dem reiser til flere slakterier rundt i Europa og jobber på denne måten. Dette er fagfolk av høy klasse og hver enkelt beiner ut og sorterer 20 skinker pr time. Det er knallhardt arbeid. Beinrestene som blir igjen etter kjøttskjæringen går videre til en beinrensemaskin som sørger for at alt kjøtt på benet blir brukt og går til produksjon av kjøttfarse. -Det er viktig for oss å få utnyttet slaktet på best mulig måte.

TALL OG SÅNT

For å få et inntrykk av størrelsen på produksjonen i Ølen; 100 gris slaktes på en time, 250 sau på en time, 30 storfe på en time. Alt storfe går til anlegget på Jæren for skjæring, på samme måte som anlegget her tar seg av all skjæring av gris for Jæren. 50% av storfekjøttet kommer tilbake fra Jæren til Ølen for kjøttdeigproduksjon, som er det største produktet de har.

-På grunn av strenge kvalitetskrav er kjøttdeig et produkt som er vanskeligere å håndtere enn annet kjøtt og dermed er det viktig med spisskompetanse på dette området, forteller Svein. På kjøttdeiglinjen er det tre mann som kjører denne fra produksjon av kjøttdeigen til pakkene ligger ferdig på palle for henting. Det brukes 500 kg plast hver dag for å pakke kjøttdeig. Dette går til 30.000 pakker, hver på 400 g. Hvert arbeidsskift produserer 12 tonn kjøttdeig.

- Bacon som går til butikken er produsert av gris som er slaktet tre dager tidligere. All baconproduksjon i Fatland utføres i Ølen og 500 kg bacon pr time er den vanlige produksjonshastigheten. Ved røyking brukes det i dag en flytende røyk som er mye mer miljøvennlig og og ikke minst sunnere for folk. Dette gjelder for både bacon og andre kjøttprodukter som for eksempel røkte svineknoker. -Akkurat nå har det vært tilbud på dette produktet i butikkene, og dermed har det gått ut 50 tonn røkte svineknoker bare denne uken, forteller Svein.

Anlegget har også karbonadeproduksjon, og forskjellige kjøttblandingsoppskrifter mikses alt etter hvem som skal ha det ferdige produktet. Blandeanlegget er konstruert slik at 3,5 tonn karbonadedeig går rett til stekeavdelingen. Her blir karbonadene stekt forskriftsmessig på 70 grader, går direkte til nedkjøling i minus 3 grader, videre til pakking og 40 minutter senere er kartongene håndtert av robotisert varelasting og klargjort for henting og tranportert direkte til butikkene. I over 20 år har vi produsert karbonader på anlegget, og dette er en viktig produksjon for oss. Det er i tillegg en egen linje for steking av hamburgere. Svein sier at den beste måten å sikre en god kvalitet på kjøttvarene til Fatland er at det går raskt gjennom huset.

ROBOTISERING OG AUTOMATISERING

Robotene som er med på å holde dette tempoet oppe er det siste tilskudd i arbeidsstokken på Fatland Ølen. Svein kan fortelle at det foreløpig ikke har vært noen feil eller noe å utsette på dette systemet. - Vi er godt fornøyd med denne arbeidskaren, sier han og smiler. Alt i alt er de veldig fornøyd med denne omleggingen og han legger til at det nok ikke blir de siste robotene som kommer på huset. I dag håndterer disse maskinene 12 pakkelinjer som kommer direkte fra produksjon via pakking. 10.000 kartonger går på linjene hver eneste dag. Det går ut ca 10 biler hver dag med varer herfra fra morgen til ettermiddag. Vareleveranse som for eksempel skal til

Trondheim går kl 12 fra Ølen og er garantert i Trondheim kl 05 neste morgen. I løpet av 8 år har det vært én dag sjåføren har kommet for sent. Dette skyldtes kolonnekjøring over fjellet, så værgudene kan en ikke alltid spille på lag med.

Et annet område der automatiseringen har kommet langt er på varehenting fra kjølelager. Her kommer ordre fra kundene direkte til truckføreren som automatisk stiller gripen inn på riktig hentehøyde og går direkte til den hyllereolen (som åpner seg automatisk) og henter ut varene. Dette betyr at sjåføren ikke trenger å forlate trucken i det hele tatt under en slik operasjon.

MENNESKENE
Ekspedisjonen derimot har fremdeles en mann som håndterer 300 kunder pr dag og som ifølge han selv alltid får skylda dersom det er noe som ikke går som planlagt. Jan Ove heter han og har ansvaret for å få ut 100 tonn kjøtt pr dag til de forskjellige kundene. Mottak fra de andre anleggene i Fatlandkonsernet kommer inn til en egen avdeling før videreforsendelse til pakking, skjæring og andre produksjonsområder. All pakking av kjøtt i forbrukerpakning for Fatland foregår på Ølen og dette er først og fremst for å utnytte maskinparken og for å ha en mest mulig rasjonell og spesialisert produksjon. Det er lite hensiktsmessig at alle anlegg skal utføre de samme oppgavene, sier Svein. Produksjonsutstyr er dyrt og relativt komplisert samtidig som en trenger folk med kompetanse for å håndtere dette til daglig. Da sier det seg selv at å ha flere av de samme maskinene plassert i forskjellige anlegg ikke er det smarteste.

-Fatlands oppgave er også å sørge for at bonden får et godt oppgjør og da gjelder det å holde kostnadsnivået nede på et akseptabelt nivå. 2500 produsenter leverer slakt til Ølen-anlegget og antall slakt har økt kraftig det siste året. Det er mange gode produsenter ute i felten og mange som er villige til å satse skikkelig. -Det er faktisk den største økning i slakt siden 1974, og Ølen øker mest, fortsetter Svein. Han har selv jobbet på anlegget siden 1981, og det var et naturlig valg ifølge han selv.

Det er ekstra krevende for Ottar Døvik og Andreas Helgevold, som er ansvarlige for inntransport og livdyromsetning, å legge opp effektive og gode kjøreruter for å hente slaktedyr til Ølen. Distriktet er stort, ferjerikt og det er en utfordring med fjelloverganger på vinterstid. Heldigvis har disse to neste hundre års erfaring i arbeidet sitt, og det er en kjempefordel!

FREMTIDEN
Fra 2009 får Fatland Ølen eget laboratorium og det ser Svein frem til. -Vi har tre viktige satsingsområder foran oss, storhusholdning, eksport og ferdigmat (hele måltid). Samtidig er det slik at for 10 år siden var det ca 530 ansatte totalt i Fatland, i dag er det samme antall ansatte men effektiviteten er langt bedre og vi produserer dobbelt så mye i forhold til da. Svein forventer samme kurve de neste 10 årene. Han sier videre at dersom de som slakteri og kjøttprodusent skulle gjort en dårlig jobb vil det ramme hele det norske jordbruket.

-Det er viktig å tenke på at det er et samarbeid mellom oss og produsentene på lik linje som det er samarbeid mellom oss og våre kunder i forhold til de produktene markedet til enhver tid vil ha. De største endringene hos produsenten som leverer til Ølen er innstillingen til å satse større og dermed få en bedre utnyttelse av gårdsanleggene. Det er flere mindre bønder som har slått seg sammen og på den måten økes produksjonen og effektiviteten. I tillegg er det jo mye hyggeligere å ha noen å arbeide sammen med, sier Svein.

Pinnekjøtt i full produksjon på båndet i Ølen

Ove Gabrielsen på sitt kontor i Ølen

STRATEGEN

Ove Gabrielsen har vært en mannsalder hos Fatland. Han kom inn i bedriften mens han fremdeles var lærer og skulle bare hjelpe til litt med noe regnskap, sier han selv. Det ble raskt mer og mer arbeid for Fatland og jobben som lærer måtte vike. -To jobber ble for mye, og arbeidet på Fatland alt for givende til at jeg skulle stoppe, sier Ove.

Når Fatland bygget nytt anlegg i Ølen midt på 70-tallet, var dette det største private slakteriet i landet. Ennå var det mange bygdaslakterier, også på Haugalandet og i Sunnhordaland, men dette endret seg raskt og slaktemengden økte. Behovet for å få bedre rutiner på regnskap og styrke den økonomiske oversikten, ble mitt ansvar, forteller Ove. -I tillegg kom momsen, som også krevde sitt! Dette ble også starten på et lite industrieventyr, med en sterk ekspansjon utover hele 80-tallet.

Ove forteller at den private kjøttbransjen var oppdelt, med mange enkeltstående bedrifter som konkurrerte hardt med hverandre og med samvirke. Samtidig var det mulig å tjene gode penger for de som var effektive og hadde et godt salg. -I denne tiden var det Ole og Sverre Fatland som var aktive eiere, og jeg som tok meg av papirarbeidet, sier Ove. Denne trioen hadde pågangsmot, og kollegene til Ove fremhever hans strategiske egenskaper – og regnekunnskaper.

Dette førte til at Fatland kjøpte Oslo Kjøttsenter i 1984 (nå Fatland Oslo AS), Fatland Bergen AS i 1986 (nedlagt i år 2001), Jæren Offentlige Slakteri AS på Bryne i 1988 og Gand Slakteri (nå Fatland Jæren AS i Sandnes) i 1989. Alt dette klarte vi samtidig som vi tjente penger, sier Ove med et smil. I denne prosessen ble Fatland et konsern, og Ove ble konsernsjef. Samtidig hadde han fortsatt ansvar for økonomien, og han jobbet mye med data – som også interesserer han sterkt.

Konsernsjefjobben overlot han til Leif Malvin Knutsen i 1998, for å få bedre mulighet til å jobbe med økonomi og strategi. På 90-tallet ble det viktig for oss i Fatland å få bedre grep om dagligvaremarkedet, og dette førte til oppkjøp av Skjeggerød AS i 1995-97. -Da fikk vi en mye bedre balanse i vår verdikjede, noe som var svært viktig både for oss og for våre kunder, sier Ove.

Han har de siste årene jobbet som daglig leder ved Fatland Sandefjord, for å styrke dette selskapet og Skjeggerød AS, som er salgsselskapet i Fatland. Ove fremhever den gode arbeidsdelingen, der Ole og Sverre med mange flinke medarbeidere hadde et godt styr på den praktiske driften og kundekontakten, og han styrte økonomien. Det hadde ikke gått godt hvis vi hadde byttet om på rollene, avslutter Ove med et smil.

Berit Pettersen liker seg aller best ute hos sauebonden

RÅDGIVEREN PÅ SAU OG LAM
- liker seg i heia på sauesamling

Berit Pettersen er ansvarlig for rådgivning på sau og lam ut til bonde for Fatland. I tillegg har Berit ansvar for kvalitetssystemet i landbruket på alle dyreslag (KSL) i Fatland. Det er en engasjert dame som synes hun har en fantastisk givende jobb. Selv har hun vært sauebonde og kan sitt fag. Uten sauebøndene hadde ikke jeg hatt denne kjekke jobben, sier hun. På Fatland har hun vært siden 1993 og har vært borti det meste som angår sau.

For to år siden ble hun kontaktet av Roald Åvendal, heiasjef i Homevassheia i Sirdal. Han ville ha henne med som sauesamler og Berit var ikke vanskelig å be. -Tidligere var det slik at damer ikke fikk bli med på slike ting sier hun. Men dette var en fantastisk anledning, og ikke minst en fin mulighet til å komme meg ut i heia der sauen oppholder seg på beite.

-På den måten slipper jeg også å gå i helsestudio, poengterer hun. Dette er trim i massevis. -Her får jeg vite hva som rører seg blant sauebøndene og får gode innspill som jeg kan bruke videre i jobben min som faglig rådgiver, fortsetter hun. Når det gjelder selve sauesamlingen er det som et lite eventyr, og Berit forteller;

- Det er første uka i september, klokka er 5:30, og gjengen med sauesamlere står opp. Vi er på Eilifbu, en hytte til Jæren Smalalag i Holmevassheia i Sirdal. Heiasjef Roald Åvedal fyrer i ovnen og koker kaffe. Frokosten blir spist og dagens niste smurt. Stemningen er rolig og harmonisk. Fokuset er på dagens vær. Hvor mange grader er det ute, regner det, er det tåke? Ca kl 6:15 starter vi å gå, klar for dagens samling.

-Heiasjefen har gitt ordre til alle hvor de skal være og hvem de skal ha kontakt med på sidene. Her gjelder det å ha øynene med seg, stoppe, lytte etter bjøller, skrike til sidemannen og vise hvor en er. Refleksvestene fra Fatland viser virkelig godt igjen på lang avstand.

-Elver, bekker, fjell og bratte lier opp og ned. Ut på dagen kommer ønsket om en god sauehund da bakkene føles brattere og brattere. Stemmebåndene får også røynt seg på de som ikke er oppsett med radio. Berit trodde kondisjonen var god, men akkurat nå føltes det ikke slik.

Flokken med sau øker utover dagen og vi ser hvor sauene har oppholdt seg og hvem sine sauer vi finn. Det er spennende å se hvordan lamma er dette året. -Nistepakken blir ofte kombinert med venting. Det er trivelig om vi er minst to å spise nisten i lag, eventuelt tømme fottøy for vann og vri ullsokkene som er gjennomvåte.

Plutselig kommer en flokk sau og her gjelder det å være på riktig plass og møte sauen slik at de kommer seg hjemover. Sau som har forvilla seg i feil hei vet ikke veien hjem og kan derfor virkelig være vanskelege å få med, men alle skal hjem. Det er haust!

Når dagen er slutt under sauesamlingen, er litt varierende ut fra dagens hendelser, men det gjelder å komme seg inn i hytta før mørket legger seg. Svette, våte klær heng tett i tett rundt vedovnen og lukta er vi for trøtte til å bry oss om. Gjett om det smaker med middag! Historier fra heialivet blir fortalt og latteren runger i veggene. De samme historien som ble fortalt i fjor og året før og vi ler like godt. Ingen har problem med å sove selv om vi ligg trangt må snu oss samlet (i kor).

Femte dagen blir alle sauene samlet til ei drift på ca 3000 dyr som blir jaga mot skiljeplassen. Mange saue-eiere, familie og venner har tatt turen opp til Svartevannsdammen og ser når driften kommer ut her. Heiasjefen får honnør for fine lam, og erfarne heia/sauefolk sier at så god har ikke heia vært siden 1962. Tapsprosent under to er et fantastisk imponerende resultat. Berit forteller videre at hun alltid gleder seg til julen over å servere alt det gode sauen gir, som pinnekjøtt, lammelår og lammerull.

-For meg er en slik uke en enestående sjanse og en berikelse i mitt fag i tillegg. Med ansvar for saukontroll på alle Fatlands anlegg, samtidig som hun er KSL revisor og -ansvarlig er det viktig å få påfyll faglig. Jeg besøker sauebønder i mitt arbeide hele tiden og ønsker å ha en positiv innstilling. -For meg er dette et kurs i praktisk sauehold, avslutter Berit.

BONDEN PÅ OGNØY
- mannen med 100 idéer

Erik Eikje overtok gården på Ognøy etter sin far i 1992. Nydelig utsikt utover havet og fantastiske omgivelser gir grobunn for god trivsel på gården. Han styrer en hel øy og kan fortelle at ifølge en lokalhistoriker bodde den aller første rogalending på hans grunn. I dag har Erik 2100 gris i produksjon i tillegg til 250 sau og 18 ammekyr i storfeproduksjon. -Alt slakt går selvfølgelig til Fatland, sier han.

- Vi hadde et lite småbruk i Tysvær med 4-5 kyr og 30 sauer i tillegg til Nordsjøarbeid før vi kom til Ognøy, forteller han. - Far kjøpte opprinnelig denne gården fra en gammel tante og han var lidenskapelig opptatt av gjeterhund og kunne dermed kombinere denne interessen med det å være sauebonde. - Far var forøvrig den første norgesmester i gjeterhund på 60-tallet og drev pioneervirksomhet på dette området.

Erik har selv brukt gjeterhund i mange år og vet hvordan en hund trenes opp, men egen tid er brukt mer på hest og en periode drev han også hesteskole på øya. Dette valget kom naturlig når hele familien skulle flytte og det var viktig at ungene hadde fritidsaktiviteter også i nærheten av sitt hjem. Dermed endte det med at det alltid var folk rundt dørene, noe som er viktig for familien også i dag. I dag har han hesteaktivitet for funksjonshemmede en gang i uken. Hesten på gården var forøvrig med i åpningsseremonien under OL i Lillehammer i 1994, en fott fjording som står ute på beite.

FRA NORDSJØARBEIDER TIL HELTIDSBONDE

Huset på gården trengte påbygg for å gi større plass til familien som i tillegg til egne barn i mer enn 15 år har hatt fosterbarn boende hos seg. En periode har de også hatt akuttmottak for barnevernet i kommunen. Huset ble restaurert i 1992, men i 1995 kom det et påbygg som selvsagt endte opp litt større enn først planlagt, sier han lattermildt. På Ognøy vet folk at det alltid er noen hjemme så her det er kaffebesøk omtrent hver eneste dag. - Jeg legger alltid ned arbeidet og tar meg tid til sosial samvær når noen kommen innom for en kaffekopp, forteller han.

I starten hadde Erik 250 sau på gården slik faren hadde hatt. Jobb i Nordsjøen siden 1979 var hovedinntektskilden for familien og gjorde det mulig å drive sauegården i starten. I 1997 bestemte han seg for å gå over til fulltidsjobb som bonde siden det begynte å bli mye å gjøre i tillegg til alle planene han hadde for gården sin. Det var også viktig en viktig beslutning for å gjøre det sosiale liv mer aktivt og åpent.- Det kan fort bli litt stusselig om en skal gå og trø alene på en gård hele dagen, sier Erik. - Så det gikk fra å være slik at folk aldri trodde det var folk hjemme på Ognøy på grunn av jobben i Nordskjøen, til å bli slik at de på Ognøy alltid er hjemme. Akkurat slik Erik liker det.

GRISEFLAKS OG TILFELDIGHETER...

Ved en tilfeldighet fikk Erik i 1998 tilkjørt endel hønselort som han gjødsel markene sine med, og siden de ble så flotte og grønne tok han kontakt med Fatland for å høre om han kunne få noe gjødsel fra fjøsene på anlegget i Ølen. Det endte med at rådgiver Husveg fra Fatland tok seg en tur på besøk og foreslo grisedrift på gården og ett år senere sto grishuset klart, slik det står i dag. Stedet grishuset ble plassert på var allerede planert ut til nytt sauehus, men det var ikke vanskelig å foreta et lite bytte her, sier Erik. Sauehuset ble satt på vent året før i 1997 på grunn av den økonomiske kalkylen Erik fikk fra Landbrukskontoret som viste at det ville bli uforholdsmessig dyrt å bygge denne perioden.

Året etter at Husveg hadde vært på besøk sto grishuset klart med 1400 gris, og fire år senere, i 2003, utvidet han griseproduksjonen til 2100 dyr som han har i dag. Nå driver han med full konsesjon. I tillegg kom det nytt sauehus på gården samme året i et prosekt som het "billige sauehus" som Landbrukskontoret hadde startet med. -Da kom plutselig alt på plass, sier han. Han tar seg av alt gårdsarbeidet selv og har lagt opp til en rasjonell drift. Avløserhjelp har han periodevis, men sier at han er helt avhengig av å ha folk han stoler på. Matproduksjon er underlagt strenge restriksjoner og de som avløser meg må gjøre arbeidet slik jeg har bestemt. Erik har ett par støvler utenfor hvert griserom som han alltid bytter til før han går inn til dyrene sine. Slike enkle grep er med på å holde sykdom borte fra mine fjøs sier han, og godt renhold sammen med en bevisst holdning er nok mye av nøkkelen til suksess.

I sauehuset står værene til Erik Eikje

Erik Eikje kledd for grisehuset

I tillegg har han i perioden frem til i dag restaurert et hus til sin mor på gården (2005), bygget en garasje opprinnelig til hesteustyr som endte opp med to leiligheter i toppetasjen, en redskapsbod på ca 100 m2 og nå sist et sjøhus for et båtforsyningsprosjekt som han starter med nå på nyåret. -Så det har blitt litt å henge fingrene i, sier Erik. Han har også hentet en hytte på rot fra Bokn for å gjøre plass til en avløser fra Polen som er hos familien hver sommer og jobber ca 3 måneder om gangen.

Erik forteller også at det ikke var noen gjerder rundt på øya ved innflytting fordi faren insisterte på å bruker gjeterhunder. - Det var viktig for meg å gjerde inn ekrene og for å unngå streifing av dyr. Det er 120 mål dyrket mark og 500 mål beite som brukes i dag.

HANNTIKK ER FRAVÆRENDE PÅ OGNØY
Noe Erik er veldig stolt over er at det på Ognøy ikke finnes hantikk. Det var masse einerbusker på øya når han overtok, og ønsket om å ha en tradisjonell kystlynghei gjorde at han tok grep for å få fjernet dette "ugresset" -Her er det nå så hardt beite om vinteren at det ikke er plass for hantikken å overleve eller formere seg.

Han jobber aktivt for å holde et åpent kystlandskap og alle som ønsker å benytte øya til turgåing er hjertelig velkommen. Periodevis svir han av lyng for å holde veksten nede, og mener det er et stort problem at det gror over av høy vegetasjon i store deler av landet nå. Her på Ognøy skal jeg ha et godt rykte om gode fohold for firbente og tobente. Ha forteller videre at for mange er det et stort problem med hantikk som angriper dyr og gir sykdom og en mye dårligere vekst hos dyrene.

PRODUKSJON AV SLAKTEDYR
Når det gjelder produksjonen av gris er det slik at det slaktes jevnt hele året. Besetningen på 2100 dyr sørger for det. Han har tre innsett to ganger pr måned. De 18 ammekyrne, som er en krysning mellom Aberdeen Angus og Limousine, som er eksklusivt for Fatland, gir full produksjon hvert år. I tillegg leverer han ca 400 lam hver høst til slakting.

Alle dyra får kraftfor, selv kyr og sau som er ute på beite. Tidligere fikk ha kjøpt møsa som grisene fikk, men foreløpig er det stans i produksjon av dette. Han håper dette kommer tilbake.

FATLAND
Erik har benyttet seg av rådgivningstjenesten til Fatland, og sier at det var spesielt god oppfølging ved oppstarten, som er den viktigste perioden. I dag er ikke dette behovet så stort, men det er alltid hyggelig å få råd og tips og høre hvordan andre løser de daglige utfordringene, sier han. -Jeg utfordrer meg selv til å lytte til andre og skal ikke være redd for å prøve ut ting. Det å finne nye måter å tenke på gjennom å dele og å få ta del i andre erfaringer har stor verdi, mener Erik.

Fremtiden er lys på øya og med to barn som begge er interessert i gardsdrift er det nesten slik at det er et luksusproblem. Sønnen studerer biologi og datteren studerer utmarksforvaltning. Den som er mest interessert overtar gården, avslutter Erik.

FATLAND HUD OG SKINN
- kvalitet for de kresne

Fatland Hud og skinn ligger på Fatlands anlegg på Jæren. Daglig leder Jan Owe Karlsen styrer bedriften som ble etablert som egen grossist virksomhet i 1991. Kvalitet og leveringsdyktighet settes i høysete.

Karlsens jobb består av salg, administrasjon og avregning i tillegg til forhandlinger med kunder. -Det er litt som med olje og gull, sier han. Det går på etterspørsel og marked, og alle ønsker jo best mulig pris. Norske bønder har generelt god kvalitet på hudene sine fordi de behandler dyrene bra og i tillegg har vi gode klimatiske forhold. Det er lite bruk av piggtrådgjerder her i landet og dette er med å opprettholde kvaliteten, poengterer han.

Vasking og renhold av dyr er en viktig del for å få god kvalitet, spesielt siden urin og møkk ødelegger skinn. -Jeg kan ikke få understreket dette nok, sier Karlsen. Når hudene er kommet inn til oss er kvaliteten satt, det er ikke noe vi kan gjøre for å endre eller forbedre den. -Det betyr ganske enkelt at det å gjøre dyrene rene regelmessig, og ikke ha skarpe kanter i fjøset vil være med på å holde kvalitete oppe, fortsetter han.

Kvaliteten på hud og skinn kan sammelignes med kvaliteten på kjøtt. Arbeidet begynner faktisk hos bonden. Når det er sagt er det også betydningsfullt at slakteriene gjøre en god jobb og at konserveringen med god salting er på plass. Hud og skinn er et viktig produkt, selv om Norge er et forholdsvis lite land når en tenker på USA og andre store aktører. -Det er et faktum at norske skinn egner seg spesielt godt til nappa som brukes mye til bekledning av forsjellig art og litt sko.

Det er bare to garverier igjen i Norgen, Årnes i Flekkefjord og Borge utenfor Bergen. -Det er svært arbeidskrevende med garving av hud og det har vært lange tradisjoner med dette rundt Middelhavet som Spania, Italia og Tyrkia. Mange av disse garveriene har igjen slått seg sammen til større enheter for å få en bedre inntjening. De har nå stor konkurranse fra garverier i India som har tatt over ganske mye, sier Karlsen.

Hud fra Fatland går for eksempel til flotte vesker

Roy Skårland kan mye om hud og skinn

Roy Skårland er avdelingleder på Fatland Hud og skinn som ligger på anlegget på Jæren. Han kan fortelle at det er tre mann i fast arbeid her og de jobber med sortering og klassifisering av hud og skinn. Råstoffet kommer fra alle anleggene til Fatland i tillegg til endel andre slakterier rundt om i landet. Det går mest i storfe og sau. - Litt elg og hest er det innimellom, sier Roy. Hud og skinn kommer ferdig saltet fra slakteriene. Salt brukes som konserveringsmetode. Klassifisering er i tre kvalitetsklasser, der klasse 1 er best. Det er mange kategorier, ku sorteres for seg og okse sorteres etter vekten på huden. Det er viktig for bruken av hudene, at garveriet får den kvaliteten som passer best til sluttproduktet.

-Vi leverer ferdig klassifisert og sorterte skinn til garverier over hele verden, forteller han videre. Det går ut årlig ca 50.000 stofeskinn og 250.000 lam/saueskinn fra Fatland. Antallet varierer litt fra år til år. Roy forteller videre at det tidligere var litt flere slakterier som leverte skinn, men det er flere av disse som nå har lagt ned. -Men det er økning i forhold til volumet som hvert slakteri leverer, presiserer han.

LOUIS VUITTON OG MERCEDES

Selv har Roy 27 år i faget og vet godt hva han snakker om. Han forteller at skinn splittes i to og tre alt etter tykkelsen på skinnet. De brukes videre mest til klær og tilbehør som belter, vesker og hansker. Garveriene fjerne hårene på huden og det er ikke mye som går til gulvtepper, selv om det nå i lang tid har vært moderne å ha en ku liggende under sofaen. De fineste hudene går til bilseter og ekslusive produsenter av vesker. Louis Vuitton er en god kunde og mye av veskeproduksjonen deres bruker skinn som opprinnelig kommer fra Fatland. Bilprodusentene Volvo, BMW og Mercedes bruker også disse produktene. -Lammeskinn brukes nesten bare til klær, avslutter Roy.

Foto: Knut S. Vindfallet, Aftenbladet

VERDENS BESTE SAUEKLIPPERE - i treningsleir hos Fatland Jæren

Saueklipping er en av verdens største idretter på New Zealand. Det kan vel sammenlignes med skisporten her i Norge. Paul Avery er en av de største idrettsheltene på øya, og han i år ble han verdensmester i saueklipping i Bjerkreim. To ganger! De aller fleste på NZ kjenner ansiktet hans, og en gullvinner i kule fra Bejing-OL i år spurte John etter autografen på flyet når han var på tur til Norge!

Paul Avery vant sine to gull, først i lag sammen med John Fitzpatrick og senere individuelt. To gull til en beskjeden arbeidskar!

Paul kom til Fatland Jæren i august, for å trene til VM. De norske lammene er ikke som Merino-sauen på New Zealand. Våre lam er større, og Paul har spesiell respekt for spelsauen. Han sammenligner spelsau med ville geiter, ganske sprelske og krevende å klippe!

I hele oppkjøringen til VM sa de andre saueklipperne at Paul var favoritt, og han beviste fra første arbeidsdag at han var en topp klipper. Første arbeidsdag klipte han lett 100 lam pr 2 timers økt, og det er mange slike økter på en travel arbeidsdag på Fatland. Saueklipping sammenlignes med å løpe maraton – hver dag, uke på uke.

Hva kjennetegner en topp saueklipper? Godt håndlag, godt lag med dyra, stor arbeidskapasitet og utholdenhet. Ryggen er bøyd hele dagen, og den må være god! Du bør like skikkelig rockemusikk, for den skal dunke adrenalin inn i blodet til de som arbeider med klipping. Sunn doping!

På Fatland forsto vi ikke hvor heldige vi var som hadde Paul, og delvis John jobbende her i høst. Etter VM forsto vi det, vi feiret med kake for alle ansatte. Hvem skar opp kaka og delte ut til alle slakterne, skjærerne og våre andre ansatte? Det var Paul Avery.

NEIL PERRY FRA FATLAND JÆREN KVALIFISERT TIL NESTE ÅRS VM!

Neil Perry som er fast saueklipper og har ansvaret for klipperne og ullsorterer på Fatland Jæren vant en en sølvmedalje i årets VM og er dermed kvalifisert til neste års VM i Wales. Mange av Fatlands ansatte og leverandører til Fatland var med og hjalp til under årets VM i Bjerkreim og var dermed delaktig i et flott arrangement.

Rolf Gunnar Husveg som vanlig snakkende i telefonen.

GRISESJEFEN
- rådgiver i særklasse

Rolf Gunnar Husveg er et kjent navn for alle griseprodusenter tilknyttet Fatland-konsernet. Han er rådgiver på gris og en ressursperson som har hatt sitt virke i selskapet i 13 år. Ifølge han selv kunne han ikke hatt en bedre jobb.

Etter fire år som lærer på jordbruksskolen i Lyngdal flyttet Rolf Gunnar tilbake til hjemfylket Rogaland. Opprinnelig fra Husveg gård på Varhaug, men uten odelsrett på gården. -Som ansvarlig for griseprodusentene hos Fatland blir det lange dager og mye arbeid, men det er akkurat slik jeg liker det, sier Rolf Gunnar.

STORT ANSVAR

Han har ansvaret for å hjelpe griseprodusenten med alt fra ombygging og utvidelser til spørsmål om daglig drift, produksjonsplaner, sykdom og andre praktiske gjøremål i grishuset.

-Dessverre er det nå blitt slik at jeg ikke lenger har anledning til å komme på spontane besøk slik jeg gjerne ville, men alle bønder kan avtale besøk og da kommer jeg, sier han. -Det er positivt med mange produsenter, men i en ønskesituasjon skulle jeg nok hatt tid til å holde en enda tettere kontakt i perioder. Samtidig ser jeg det slik at når alt i produksjonen er igang og satt i drift fungerer det som regel veldig fint, og da er det jo ikke nødvendig å ha meg rekende på dør uansett, smiler han.

Akkurat nå holder han på med noen store utvidelser for flere produsenter og da går det mye tid der inntil det er ferdigstilt. Etterpå er det videre til neste mann. -Du kan godt si at jeg er en katalysator for å komme i gang med griseproduksjonen, enten det gjelder fra bunn av eller det er med omlegging og utvidelse av grishusdrift.

-Samtidig er det viktig å presisere at dersom det oppstår problemer av noen art i et grishus har jeg alltid fullt fokus på dette inntil problemet er løst. Akutte situasjoner vil uansett prioriteres, sier han. -Fatland har hatt en stor økning i antall gris de siste 12 år med å ha doblet antallet. Produsentene blir større og driver bedre, samtidig blir også store produsenter mer arbeidskrevende naturlig nok, sier Rolf Gunnar.

ENGASJEMENT

Et brennende engasjement er drivkraften og det at etterspørselen etter han er stor ser han på som et sunnhetstegn. -Hva annet kan jeg gjøre? Suksesskriteriet er uten tvil produksjonsplaner som jeg legger for griseprodusentene i vårt system, sier han.Rolf Gunnar viser et eksempel for en produsent der planen allerede er lagt frem til 2014.

Han forteller også at han underviser i Norsvinskolen og bruker slike produksjonsplaner som en del av undervisningsdelen som heter "Planlegging og systematikk i grishuset". Stort sett er det en gang i året, men noe innimellom blir det også, sier han. I tillegg blir det foredragsvirksomhet i forskjellige fora som en del av opplæring og rådgivning for griseprodusenter.

-Den største kunsten i min jobb er likevel å få bonden til å komme med de gode ideene selv, jeg vil ikke fremstå som en som kommer med fasiten. Det er bedre om jeg er rådgiveren og samtalepartneren som tilrettelegger og dermed bidrar til at bondens tanker blir realisert, avslutter han.

WWW.FATLAND.NO

FATLAND