

Analys av Renköttbranschen säsongen 2020/21 utifrån situationer runt COVID-19

Rickard Doj 2020-06-13

Sammanfattning

Efterfrågan av renkött har minskat kraftigt under våren och företagen har 30% högre lager än vanligt. Kraftig minskning inom restaurang, men även en minskning inom butik, troligtvis kopplat till minskad varturism samt att renkött är en dyrare premiumprodukt. Inför nästa säsong bedöms inköpen minska med 35% och priserna gå ned ca 10%. Men företagen uttrycker en stor osäkerhet i sina bedömningar. Ekonomin blir sämre men företagen verkar klara förändringarna genom småskalighet och flexibla säsongsanställningar. 50% av företagen önskar fler stöd än de redan existerande.

Allvarligast bedöms konsekvenserna blir för renkötseln. Minskade uppköp kan leda till ökade renhjordar i ett landskap med mycket rovdjur, sämre klimat och ökade intrång. Detta kopplat till sänkta priser samt att merparten är enskilda firmor kan ge mycket allvarliga konsekvenser. Direkta stöd, minskade intrång och ökad rovdjurkontroll/skydds jakt kan hjälpa.

Denna analys baseras på 2 olika informationskällor.

1. Coronapandemin och renköttbranschen, Enkätundersökning bland renköttföretag, Nordanalys på uppdrag av Sametinget, maj 2020
2. Sammanfattning lägesavstämning rennäringen i Västerbotten, 2 juni 2020; Länsstyrelsen Västerbotten.

Nulägesbeskrivning

Denna del baseras på i huvudsak Nordanalys enkätundersökning. På urval av renslakterier som inlevererar prisstödsdata till Sametinget samt de renköttföretag (både samiska och icke samiska) som har ansökt om bidragsmedel eller deltagit i utvecklings-/marknadsprojekt med delfinansiering av Sametinget, har vi gjort ett urval av 23 st företag inom renköttbranschen. Två blev bortgallrade (nedlagda företag). Av 21 företag har 15 besvarat enkäten (71%).

I enkäten sker en uppdelning av mindre och större företag. Gränsen går vid 100 ton slakt eller 80 ton inköpt råvara. I undersökningen tillhör 7 företag gruppen större och 8 gruppen mindre. Den totala slaktvolymen (1580 ton) är fördelad med 1500 ton på de större och 80 ton på de mindre. De mindre uppger dock att de köper in råvara så i undersökningen bedömer vi att de stora levererar ekvivalent 1080 ton (förädlad) renkött till marknaden. Bedömningen för de mindre är ca 105 ton.

Inköp av Ren 2019/2020

När Coronakrisen började påverka marknaden (mars) blev knappast kvarstående slakt påverkad. Mars/april slakten utgör ungefär 4% av den totala slakten för hela säsongen. Renarna är mestadels utfodrad ren pga av bequerel-påverkan och volymerna är kända av uppköparna pga av planeringshorisonten. Mars/april ren är attraktiv att få in i produktionen för många bolag efter som det förlänger säsongen och gör personalplanering/kapacitetsutnyttjande lättare.

Covid situationen borde inte ha påverkat årets mars/april slakt. Vi har heller inte fått indikationer på det. Vi har statistik runt detta inom några veckor.

Lagersituation för maj 2020 och höstren 2020

Här har 7 av 15 företag besvarat frågan. Dessa 7 har normalt ca 110 ton i lager. Nuläget är istället drygt 140 ton, **dvs just nu (mitten av maj) har de 30% mer i lager**. Till hösten (inför slaktsäsong) har dessa företag normalt 15 ton i lager, men deras bedömning är att de kommer ha kvar ca 90 ton. Dvs de kommer **ha ett lager som 6 gånger större än normalt**.

Ser man på förbrukningen så bedömer dessa 7 företag att man normalt minskar lagret från maj till september med ca 75 ton. I år är bedömning en minskning av lager med 31 ton. Dvs man ser framför sig en minskning av efterfrågan med 60% under sommarmånaderna.

Inköp av ren säsongen 2020/21

Här har 12 av 15 företag svarat på frågan. Deras bedömning är att slakten minskar från 957 ton till 618 ton, dvs en **minskning med 35%**. Bolagen anger dock att det finns en stor osäkerhet runt dessa bedömningar. Indikatorn är däremot viktig och ger en signal på hur slakterierna ser på efterfrågan av kött inför kommande säsong

Marknadssituationen.

Vad vi sett hittills av de restriktioner som Coronaepidemin har inneburit har det slagit mycket hårt mot restaurang- och konferensbranschen. Vi har genom enkätundersökningen därför försökt att uppskatta hur stora volymer renkött restaurang respektive dagligvaruhandeln (butiker) normalt förbrukar. En analys av enkäten visar att av den årliga renslakten går **ca 66% till dagligvaruhandeln och 34% till restaurang. Under våren har minskningen till dagligvaruhandeln varit ca 45% för de större bolagen och en minskning av 93% till restaurang. För de mindre företagen motsvarande siffror -45% till restaurang och -10% till butik.**

För övriga köttslag i Sverige har undersökningar visat en minskning till restaurang som kompenseras av en ökning inom dagligvaruhandel (uppgifter möte Västerbotten). Att renkött tillhör premiumsegmentet kan förklara minskningen inom båda segmenten. Minst påverkan har Coronaepidemin haft för de små företagen inom segmentet "Nätförsäljning/Social medier/direkt till Kund" med -3%.

Det mesta av renköttet säljs under hösten därmed en mindre del under våren. För detaljhandeln säljs finare detaljer under hösten i form av färskt kött/"höstprimör". Medan restaurang branschen har en jämnare fördelning över året.

Tar man samman företagens höga diversifiering både avseende produktion och marknad, tidpunkten för undersökningen samt att företagen uttrycker stor osäkerhet runt kommande marknadssituation så ska man endast se resultaten och tolkningarna av undersökningen som en fingervisning. Men en tydlig trend är den kraftiga minskningen inom restaurangbranschen samt en bedömning av minskat behov av ren (osäker bedömning om ca 35%)

Priset på renkött

Merparten av företagen bedömer att priser har varit stabilt högt under en period. Inför hösten bedömer en del en prissänkning med ca 10%. Bedömningen grundar sig både på lagersituation samt att pris för konkurrerande köttslag (Hjort) har gått ned. Det finns dock en stor osäkerhet och några tror att priset behålls på samma nivå.

Påverkan på företagen.

De flesta företagen avser att behålla sin personal eller kanske avsluta säsongsanställningar tidigare. Pga osäkerheten menar några företag att de kanske inte återanställer säsongsarbetare i samma omfattning. En del större bolag har korttidspermitterar utifrån regeringens Coronastöd och avser att behålla permitteringarna framöver.

Förändringar gentemot marknaden

Sammanfattningsvis verkar flera företag se mer försäljning mot slutkonsument/privata kunder. En del företag skriver om förändringar men är mera förtegn om planerna i sina svar.

Stödåtgärder

Överlag ser företagen en hjälp i de sänkta arbetsgivaravgifterna, medan de större företagen även är hjälpta av permitteringsstöden.

Ungefär hälften av företagen ser behov även av andra stöd. Förslagen är bland annat, borttagna arbetsgivaravgifter, hyresrabatter, sänkta kontrollkostnader, räntesänkningar.

Konsekvenser för renskötseln.

Viktigt att betona är att de nuvarande stödåtgärderna inte hjälper renägarna där 93% av bolagen är enskild firma. Renägarna är troligtvis de företag som kommer att ta största smällen pga av en minskad efterfrågan. Man måste även ta hänsyn till kumulativa effekter såsom att minskad försäljning leder till fler kalvar i renhjorden. Detta ökar risken för rovdjursattacker samt allvarligare konsekvenser vid de återkommande beteskriserna pga av klimatet. Ökat intrång från industriell verksamhet (gruvor, vindkraft) samt ökad inhemsk turism ger ännu sämre möjligheter att samtidigt hantera ökande renhjordar. Här är ett område där Coronaepidemin kan få störst effekter.

Här finns önskemål om direkt stöd (Möte Västerbotten) och hjälp till inköp. Men även bättre kontroll över intrång (industriell verksamhet/turism) och effektivare åtgärder gentemot rovdjur kommer vara till stor hjälp.

Slutsatser / analys

Det är uppenbart att minskningen av försäljningen är drastisk men ändå lyckosamt att den inträffar under en period av normalt mindre efterfrågan och minimal slakt. Försäljningstappet är mycket stort inom restaurang men även inom dagligvaruhandel. Det kan delvis förklaras av att försäljning av förädlade produkter är kopplat till inhemsk turism och den försäljningen har minskat kraftigt. Det är numera tillåtet för inrikes resor vilket antagligen kan innebära ett uppsving för den inhemska turismen. Där finns en möjlighet att öka försäljning av förädlade produkter under sommaren.

En önskan från renägarnas branschorganisation är att inom livsmedelslagen underlätta för direktförsäljning från renägare till privatperson, motsvarande villkoren för älgjägare/vildsvinsjägare. En sådan åtgärd skulle minska sårbarheten vid liknande marknadskollaps, dels för att köttet blir billigare att sälja, med bibehållen marginal för renägaren, dels för att direktförsäljning till privata kunder påverkas mindre av olika marknadsförändringar. Det är en stor omställning med investeringar för att klara en direktförsäljning. Även för kunder är det en omställning att hantera "hela" renkroppar i sin mathushållning. Merparten av volymerna bedöms att behöva säljas genom de nuvarande traditionella kanalerna även om renägarna skulle öka sin direktförsäljning.

En osäkerhet är hur återhämtningen av restaurang- och konferensbranschen kommer att se ut inför de kommande säsongerna. En del mindre företag har lagts ned och behöver tid för återhämtning. Ökad investering och kunskap inom större organisationer för digitala möten kan delvis ha ändrat konferensbeteenden mer långsiktigt (permanent?). Det kan behövas en omfördelning av mer volymer till daglighandeln.

Ser man till renköttens branschens försäljningskanaler till dagligvaruhandel verkar även de större bolagen sälja både direkt till butik och till butiksgrossister. Att ologiskt konkurrera med sig självt kan troligtvis förklaras med att produktionstunga produkter som renskav (upp mot 40% av djuret) har stora volymer, kräver god logistik och viss marknadsföring och säljs då genom avtal med grossister/butikskedjor. Däremot kan de mindre volymerna av färska findetaljer som filé och stek (25% av djuret) passa direktförsäljning till lokala butiker eller direkt till stormarknader i större städer. Det är mindre volymer under en begränsad period som kan passa de enskilda handlarna bättre. Att även de stora bolagen som har ca 90% av marknaden har direktförsäljning till butik är positivt och ökar chansen att snabbare omfördela renkött från restaurang/konferens till butik. För företagen kan det dock innebära investeringar i dyrare packningsmaskiner som ger rätt förpackningsstorlek och märkning anpassat för butik.

Omställningar för enskilda renägare eller för företagen att byta till andra marknader har omställningstid. Det är dock inte troligt att detta kan ske i större omfattning redan inför säsongen 2020-2021. Detta kan leda till minskad efterfrågan av renkött på kort sikt.

När det gäller företagens ekonomiska situation så bedömer de kommande säsong som tuff med mindre marginaler. Genom en kombination av småskalighet och säsongsanställda finns en viss robusthet inom renköttens bransch. Man har även andra intäktskällor genom andra viltslag.

Bedömningar är att efterfrågan troligtvis kommer minska inför kommande säsong, men det är mycket svårt att bedöma med hur mycket. Branschens egen bedömning med -35% kan vara korrekt. Det kommer även betyda en viss prispress och branschen bedömning om ca -10% kan stämma.

Allvarligaste konsekvenserna bedöms ändå vara inom renskötseln. Risken är mycket stor att en minskad slakt kan leda till mycket allvarliga konsekvenser eftersom det externa trycket gentemot

rennäringen bestående av rovdjur, klimat och intrång redan är mycket allvarlig. Läger man till minskad slakt, minskad inkomst och ökade renhjordar så förstår man att läget kan bli riktigt allvarligt.

Långsiktigt måste man däremot se goda möjligheter för renköttet som är gott, nyttigt och klimatsmart.

Renköttet som premiumprodukt på den svenska marknaden.

När man ska bedöma renkött utifrån andra köttslag så rör sig renköttet inom premiumsegmentet. Det finns 3 huvudorsaker till det. Volymen, kvalitén och produktionskostnader.

- Först och främst är den en liten volym, totalt slaktas ca 1500 ton varav ca 1000-1100 ton når marknaden i form av förädlade produkter. Detta innebär en tillgänglig volym på ca 100 gr/kött per capita. Dvs en måltid per svensk och år.
- Köttet i sig har en särpräglad egen viltsmak. Köttet har extremt bra näringsinnehåll, är väldigt smakrikt och har en god strukturell kvalitet (mör, fintrådig) och passar bra som premiumprodukt för både restaurang och som förädlad produkt inom dagligvaruhandeln. Driftsformen hos renskötaren ger låg koldioxidpåverkan och renen är en väldigt viktig komponent för biodiversitet och öppna fjällandskap. Renköttets höga kvalitet baseras därför på både smak, hälsoaspekten och dess bidrag till övergripande miljömål.
- Kostnaden för att producera renkött är högre kopplat dels till de mindre volymerna, en mindre slaktkropp (i genomsnitt ca 26 kg) och att slaktsäsongen är kort, dvs det behövs en "överkapacitet" för att hantera renslakten under höstmånaderna. Även tillgång till krympande betesmarker gör att renskötarna har svårt att öka sina renhjordar och är beroende av en utkomst från en begränsad storlek på renhjorden. Det är ett livsmedel som innebär höga kvalitetskrav på produktionsanläggningarna. Produktionskostnaden för renkött är därför relativt hög.

Dessa faktorer sammantaget gör att det finns en orsak till ett högre pris för renköttet. Små volymer, hög kvalitet balanseras gentemot höga produktionskostnader på den skandinaviska livsmedelsmarknaden .