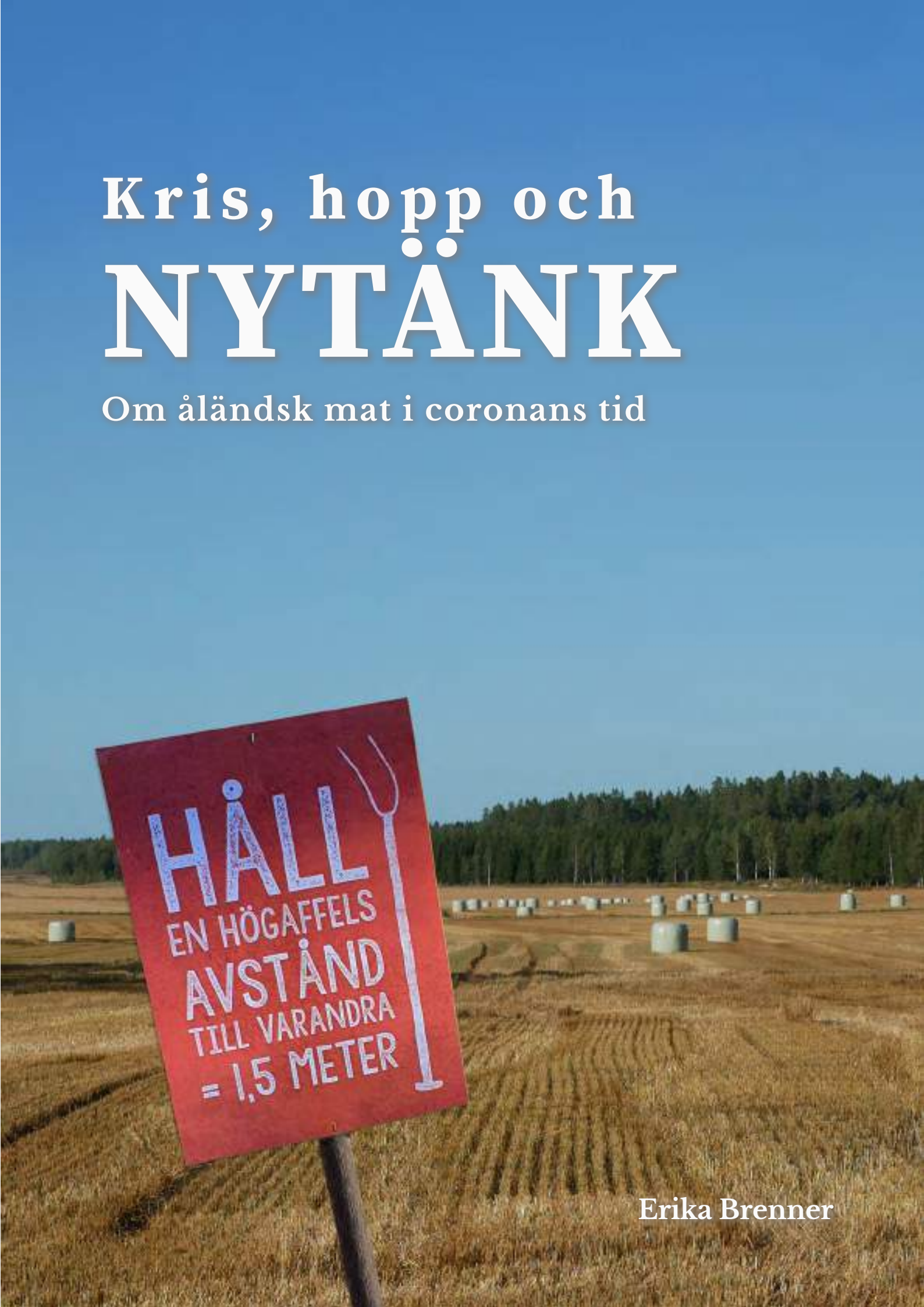
Kris, hopp och NYTÄNK

Om åländsk mat i coronans tid



Erika Brenner

Kris, hopp och nytänk
Om Åländsk mat i coronans tid
November 2020

Text: Erika Brenner
Design & Form: Esa Westman
Foto: Erika Brenner
förutom sidan 5 Jan Antonin Kolar, 13 Andrey Metelev, 16 Eiliv Sonas Aceron, 23 och 30 Justus Menke, 35 Pierpaolo Rionda, 49 JP Valery och 103 Glen Carrie on Unsplash. 84 Simon Wiklund, 91 Ida Wester, 99 privat, 102 Turid Eriksson.

Publikationen har tagits fram med stöd av Stiftelsen för att befrämja journalistisk kultur.

Innehåll

Förord....1
Inledning....2
Ålands coronadatum....3

1 Branscher och produkter påverkas olika

Säsongsarbete: Papperscirkus och försiktighetsåtgärder....6
Alla köper lök, potatis och morötter....12
Det finns alltid lika många munnar som dricker mjölk....16
Vårt dagliga bröd: Hemmabak och knäckebröd....19
Kött i kris: Innerstekar blir till köttfärs....21
Fiskets största hot: Billig norsk lax....25
Lantbruket slipper med blotta förskräckelsen....28
Aldrig brist på mat....32

2 Ålänningarna vill ha lokala produkter

Trafikstockning vid REKO-ringen....36
Påverkades positivt av corona....39
”Det finns inget ont som inte för något gott med sig”....40
Coronan ändrar matvanorna....44
Vem vinner racet?....45

3 Besöksnäringen drabbas hårt

Total katastrof för turismen....50
Reserestriktionerna största hindret för ekonomisk återhämtning....52
Här kommer finländarna!....53
Eckerö: Inte ödsligt – men tomt....57
Silverskär förlorade nästan alla gäster....60
Hemestra med smaker – ett koncept i tiden....62

4 Tuffa tider för restauranger och bryggerier

Kort högsäsong för restaurangerna....68
Bryggerierna: Morgonluft efter tuffa restriktioner....72
De trotsade coronan och startade nytt....77

5 Samarbete leder till framgång

Samarbete och nytänk i kristider....86
Skördefesten....90
I början, mitten eller slutet....97

Efterord....99

Förord

För oss inom livsmedelsbranschen är det värdefullt att få situationen under de första, tuffa coronamånaderna av covid-19 pandemin dokumenterad. Dels för att få en samlad bild av situationen av branschen på Åland, för att jämföra vår situation med andra regioner. Dels för att få en historisk återblick – så vi kan gå bakåt och titta på vad som påverkat utvecklingen framöver.

Det svenska kunskaps- och mediebolaget AGFO, som fokuserar på framtidens mat, bedömer att coronakrisen förstärker mattrender som redan är på gång och att pandemin kan bidra till att de blir bestående. Till tendenserna hör ökat intresse för lokalproducerad och hälsosam mat samt digitalisering och automatisering av matinköp.

AGFO förutser också att vi får flera kriser och att sättet vi möter förändringarna påverkar matsystemet och dess motståndskraft inför nya kriser. Här nämns samarbete som en viktig faktor för överlevnad.

I Finland har man kommit fram till liknande insikter. Den finska framtidsforskaren Riikka Saarimaa lyfter också fram att vi gärna stöder det inhemska, ofta genom REKO-ringarna, och att vi har blivit mera kvalitetsmedvetna.

Det är positiva trender.

I denna artikelserie fångar Erika Brenner dessa tendenser ur ett åländskt perspektiv genom en mix av intervjuer från hela matkedjan: livsmedelsproducenter, mathantverkare, rådgivningsorganisationer, förädlare, grossister, handel, krögare, turistföretagare och besökare.

I artiklarna tar hon bland annat upp hur extremt beroende Åland är av fungerade sjötransporter, både för insatsvaror till livsmedelsproduktionen, för export av livsmedelsprodukter och för turismen. I denna krissituation slogs transporterna ut över en natt vilket bidrog till att arbetslösheten på Åland fyrdubblades.

Enligt ÅSUB är de fortsatta reserestriktionerna ”det enskilt viktigaste hindret för en återhämtning av den åländska ekonomin”. I artikelsamlingen finns det flera exempel på hur sårbara speciellt företag som lever av besöksnäringen är och hur nära de varit att slå igen dörrarna.

Men de kämpade sig igenom krisen. Andra trotsade riskerna och valde att starta nytt, och med framgång. I reportageboken nämns det att speciellt småskaliga företag kanske lättare kan växla om i krissituationer än de större och satsa på exempelvis turistorienterade matupplevelser som dessutom lätt kan corona-anpassas.

I artiklarna framgår det också att många företag har ökat sin försäljning för att ålänningarna inte har kunnat åka till Sverige och handla. Men den ökade försäljningen kan kanske också handla om att ålänningarna öppnat upp ögonen för det lokalproducerade i ännu högre grad än tidigare?

Låt oss hoppas att framtidsforskarna har rätt: Att vi fortsätter fylla förråden med lokala, högklassiga varor också när krisen är över.

Lena Brenner
Landsbygdsutvecklare vid Ålands Landsbygdscentrum

Inledning

Våren 2020 stannade världen upp då coronaviruset fick grepp om den. På Åland togs fartygen ur trafik, gatorna tömdes på folk, skolorna, kaféerna och restaurangerna stängde.

Hur skulle Åland, med sitt känsliga geografiska läge, klara detta? Med sitt beroende av sjötransport? Hur skulle det gå för den blomstrande turismnäringen, som såg fram emot sin bästa säsong någonsin? Mathantverkarna, som hade upplevt en Skördefest utan like bara några månader tidigare? Och jordbruket, som precis skulle inleda vårsådden?

Jag tänkte att värsta tänkbara scenariot vore om munnarna inte kunde mättas – att ålänningarna blev utan mat.

Åland har en hög grad av självförsörjning. Men spannmål kan inte odlas utan gödsel som hämtas utifrån och fodret till korna importeras från Sverige och Finland. 90 procent av produkterna som produceras på Åland exporteras, främst till Finland.

Primärnäringarna tillsammans med livsmedelsindustrin anses ge de största ringeffekterna inom den åländska ekonomin i form av ökad efterfrågan och tilläggssysselsättning inom andra branscher. Och skulle det gå dåligt för en bransch får det konsekvenser för hela samhället, eftersom alla led blir påverkade.

Lantbruket har också en stor betydelse för turismen. Många lantbrukare hyr ut stugor, öppnar sina gårdar för turisterna och serverar dem åländsk pannkaka, fisk som de själva fiskat och kött från fåren som betar på deras marker. Mathantverkarna, en växande och alltmer skicklig yrkesgrupp, skapar unika produkter med smak och kvalitet som industrin inte kan ta fram.

Och detta vill turisterna ha. ”Gastroturismen”, en växande trend över hela världen, har de senaste åren exploderat, också på Åland.

”Den är ett viktigt skyltfönster för den åländska maten”, betonar Lena Brenner, landsbygdsutvecklare. Niko Micklin, försäljningsansvarig på Visit Åland, tillägger att ”mat är en av de viktigaste reseorsakerna”.

Matturismen kulminerar i förbindelse med Skördefesten som sedan 1998 hålls i slutet av september och som under rekordåret 2019 lockade nästan 18 000 besökare.

Jag beslöt mig för att sätta punkt vid Skördefesten, vare sig den genomfördes eller inte. Den avslutar inte bara turistsäsongen utan inträffar också under slutfasen av skördeperioden.

Jag gör inte anspråk på att dokumentera ett ”sant” händelseförlopp. Det handlar om axplock ur en brokig verklighet, några bilder från en kaotisk tid tecknad av bönder, odlare, grossister, mathantverkare, krögare, bryggare, turismföretagare, branschexperter, funktionärer och turister och konsumenter.

Jag tackar alla er som medverkat och som ställde upp på intervju och i hektiska tider, medan ni satt på traktorn, förberedde båten för turisterna eller tillverkade en matpaj. Ett speciellt tack till Lena Brenner, som har fungerat som bollplank.

Mitt hopp är att reportageboken ska hjälpa oss komma ihåg coronaåret 2020 och ge oss en funderare sett i backspegeln.

Erika Brenner

Ålands coronadatum

FEBRUARI

25.2
Åländska Harriet Strandvik med familj i karantän på hotell i Teneriffa.

MARS

11.3
WHO klassificerar coronavirusepidemin som en pandemi.

13.3
Åland höjer beredskapen mot covid-19.

14.3
Viking Line, Eckerö Line och Tallink Silja meddelar att samarbetsförhandlingar kommer att inledas, 5 300 anställda berörs. Birka Line lägger upp färjan i Mariehamn.
Facebookgruppen Lunch & Food #takeaway Corona Åland etableras.

16.3
Undantagstillstånd införs i Finland. Eckerö Line ställer in alla avgångar.

17.3
Mariehamns Parti och Mathias Eriksson kallar till samarbetsförhandlingar.

18.3
Viking Lines Rosella ställs in tills 13.4.

20.3
Viking Line och Godby Shipping permitterar.

21.3
Åland får sina två första coronafall.

23.3
Landskapsregeringen lanserar lån med landskapsgaranti.
Emmaus Returcafé stänger.

25.3
Eckerökoncernen inleder samarbetsförhandlingar med landpersonal, 1 200 anställda berörda.
Mariehamns Hamn Ab permitterar alla.

30.3
Undantagstillståndet förlängs tills 13.5.
Finska staten ger stöd till godstrafik mellan Åland och Sverige.

APRIL

3.4
Mariehamns stad samarbetsförhandlar.

7.4
Reserestriktioner försvårar resa till Åland för svensk vårdpersonal.

14.4
Rederi Ab Eckerö säger upp samtliga 300 anställda på Birka Stockholm och M/S Eckerö.

MAJ

1.5
Bolstaholm gårds kosläpp sänds live.

8.5
Tidningen Nya Åland kallar till samarbetsförhandlingar.

12.5
Terroir- och merroiratlas för Åland presenteras digitalt.

13.5
Sverige förlänger rekommendation om onödigt resande.
M/S Eckerö förlänger trafikstopp tills 15.7.

14.5
Skolorna öppnar.
Lättnader i restriktioner för inresa för svenskar.
Temporärt krisstöd till landsbygds-, primärproduktions- och fiskeriföretag godkänns.

15.5
Viking Line inleder nya samarbetsförhandlingar.

23–24.5
Åland Grönskar inställt.

24.4
Micke Björklund vinner Robinson.

26.5
Mariehamns hamn öppnar för trafik.
Viking Lines Rosella börjar trafikera igen med max. 100 passagerare per tur.

JUNI

1.6
Restaurangerna öppnar med många restriktioner.

15.6
Finland öppnar gränserna till Baltikum och Norden utom Sverige. Svenskar får resa om de äger en fastighet eller har ett parförhållande på Åland. Fritidsbåtar, också svenska, välkomna till Åland.

16.6
Undantagstillståndet hävs. Historiskt hög arbetslöshet på 13.5 procent på Åland.

18.6
Evenemang med max. 500 gäster tillåts.

26.6
M/S Eckerö trafikerar dagligen igen.

JULI

1.7
Alla Viking Lines färjor i trafik i juli, kryssningar Helsingfors-Mariehamn inleds.

2.7
Två Godby Shipping-fartyg åter i trafik.

3.7
Birka Cruises med över 500 anställda läggs ned.

6.7
PNM Holding Oy köper Chipsters Food som inleder samarbetsförhandlingar.

13.7
Restaurangerna återgår till normala öppettider.

17–25.7
Rockoff inställt.

20.7
Fall nummer 21 av corona på Åland.

AUGUSTI

10.8
Familje- och omsorgsminister Krista Kiuru meddelar om obligatorisk karantän och coronatest för personer från riskländer.
Stallhagen permitterar delar av personalen.

14.8
23 anställda på Åland lämnar Paf efter samarbetsförhandlingar.

17.8
Rederi Ab Eckerö inleder samarbetsförhandlingar.

31.8
Viking Line inleder samarbetsförhandlingar med landpersonalen.

SEPTEMBER

1.9
Mickelsö handelsträdgård slutar med grönsaksodling på grund av bristande lönsamhet.

19.9
Finland öppnar gränserna för bland annat Sverige, stänger dem igen 28.9.
Tre anställda sägs upp från Dahlmans efter samarbetsförhandlingar.

18–20.9
Skördefesten.

Undantagstillstånd, stängda gränser och färjor på land, stängda skolor, restauranger och storkök, reserestriktioner och smittorisk. Allt ledde till akuta problem för livsmedelsbranschen på Åland.

Men de drabbades olika beroende på vad de producerade och vilken deras marknad var.

Säsongsarbete
Papperscirkus och försiktighetsåtgärder

Störst bekymmer hade de som i början av coronakrisen var beroende av mycket personal, såsom grönsaks-, frukt- och bärodlarna.

På Åland behövdes ett par hundra arbetare. Men den finska regeringen tillät endast 1 500 utländska säsongsarbetare ankomma till hela Finland. Skulle någon av dessa hitta till Åland?

Då hopade sig orosmolnen upp hos Harry Söderberg, som odlar jordgubbar och andra bär på sin gård, Söderbergs, i Finström:

– Allt hände precis när vi skulle köra i gång säsongen, berättar han.

Han anställde då arbetare som var fast bosatta på Åland eller som redan befann sig som gästarbetare här. Av dessa var alla utom en av utländsk härkomst. Men det behövdes fler inför den kommande skördeperioden.

– Då fick jag några sömnlösa nätter, medger Söderberg.

Kristian Karlsson, som driver en av Ålands största äppelodlingar, Karl-Ers i Tjudö, hade liknande problem:

– Våra ordinarie anställda var på semester i Lettland när det skedde. Och där var restriktionerna ännu strängare än i Finland: antingen var du ute, eller inne, berättar han.

Om en blir smittad går allting ner

Söderberg minns att han tänkte: ”Blir detta bättre eller värre”, men sist och slutligen gick det åt det bättre hållet.

Både Karlsson och Söderberg fick så småningom personal från utlandet men det krävde både pappersarbete, logistik och organisering ”i en enda stor cirkus”, som Karlsson uttrycker det. Dessutom krävdes stora försiktighetsåtgärder för att minimera smittorisk:

– Om en är smittad, går allting ner, säger Karlsson.

Söderberg, som hade låtit hämta sin personal från flygfältet i Vanda, Finland, funderade dessutom på om arbetarna kunde smittas om de rörde vid samma produkter: I början visste man mycket lite om hur coronan spreds.

Därför placerade både Söderberg och Karlsson arbetarna i karantän. Karlsson krävde även färska coronatest.
Arbetarna ”rättade sig efter reglerna”, enligt Karlsson. Också för Söderbergs del ”föll alla bitar på plats”.

KUDDORNAS MAT I RISKZONEN

Den 18 mars infördes undantagstillstånd och många färjor blev stående i hamnen. Ingen visste vilka färjor som gick eller hur man skulle få reservdelar och växtskyddsmedel till Åland. Eller mat åt korna.

– Det blev snabbt ett orosmoment och många bekymrade lantbrukare ringde och frågade hur de kunde få fodret till Åland, minns Sue Holmström, vd för Ålands producentförbund.

De stora mjölkgårdarna behöver nämligen foderförsändelser en gång i veckan och det hämtas oftast från Sverige. Skulle man byta till foder från annat håll kunde det leda till störningar i kornas vommar och tapp i mjölkproduktionen, förklarar Holmström.

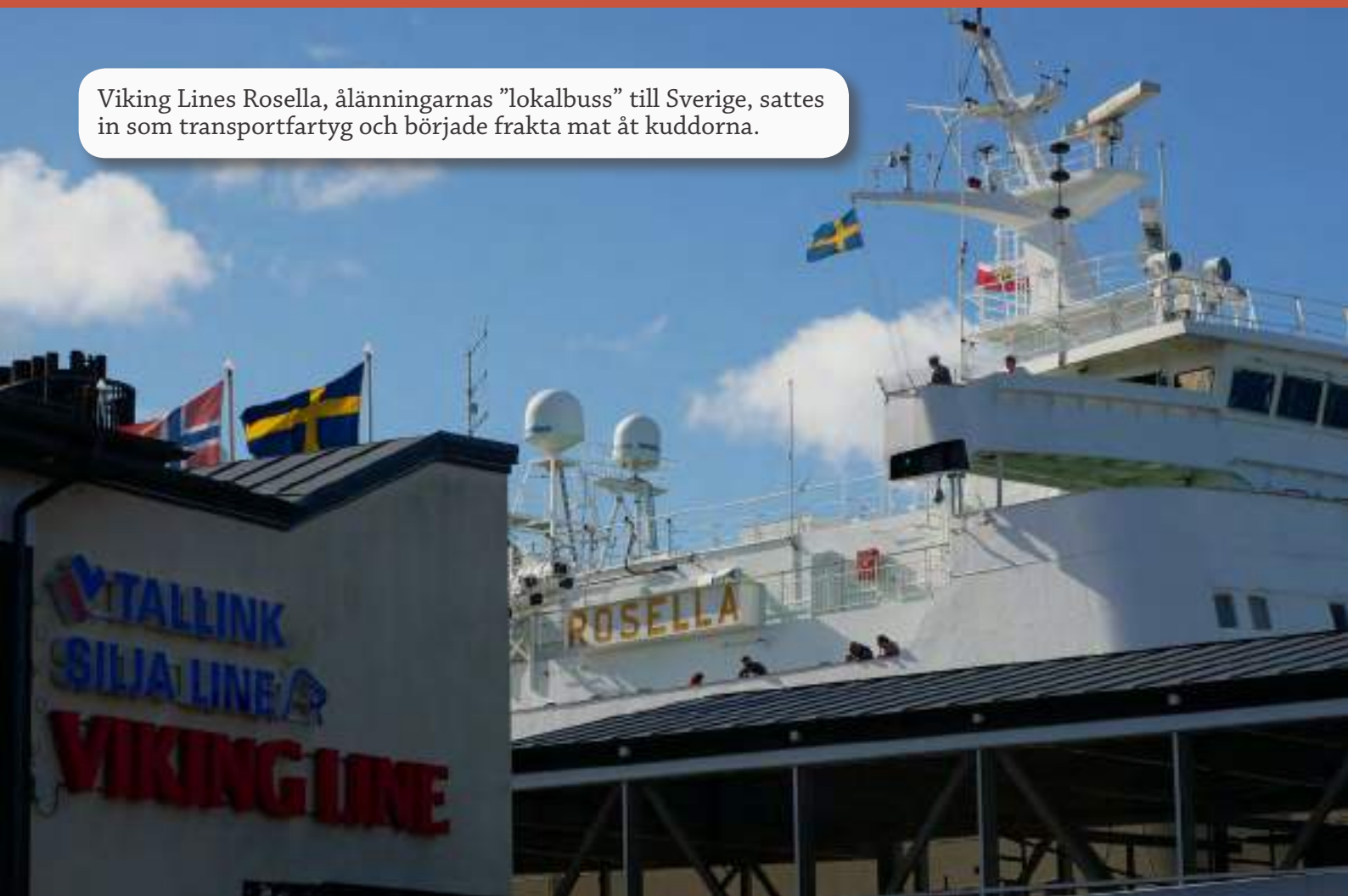
Det fanns ingen omedelbar lösning, så lantbrukarna tog saken i egna händer. De ringde till rederierna och hörde sig för, de ordnade med chaufför och lastbil i Sverige som letade transport till Åland.

På det viset löste sig foderproblemet vecka för vecka.

Senare sammankallade Landskapsregeringen beredskapsgruppen och man hade löpande kontakt med Finlands beredskap för att informera om livsmedelsindustrins och lantbrukets behov av beredskapstransport, också mellan Åland och Sverige.

Och så löstes problemet med bland annat småfärjor och passagerarfärjor, som sattes in för varutransport.

– Om det händer igen kan vi säkert lösa problemet snabbare, är Sue Holmström övertygad om.



Viking Lines Rosella, ålänningarnas ”lokalbuss” till Sverige, sattes in som transportfartyg och började frakta mat åt kuddorna.

Skepsis mot åländsk arbetskraft

Karlsson och Söderberg hade följt Landskapsregeringens rekommendation om att försöka anställa lokal arbetskraft: Studerande var i behov av sommarjobb och det fanns många uppsagda och permitterade.

Söderberg annonserade genom Facebook och fick många svar. Till en början kändes det som en lättnad men det slutade med att han bara anställde en med åländsk bakgrund:

– Jag valde arbetare som kunde jobbet och var nöjda med det, säger Söderberg.

– Det ställs stora krav på produkter och på mig, allt ska rulla. Och det är det inte så många i Finland och på Åland som längre vill, de drar sig för att göra tungt och obekvämt arbete, fortsätter Söderberg som efter 30 år i branschen har ”provat på allt”.

Också Karlsson hörde sig för om lokal arbetskraft men fick få ansökningar:

– Det är stenhårt arbete från morgon till kväll och det avskräcker en del att vi startar klockan fem på morgonen när vi skördar jordgubbar, tror Karlsson.

> **Det är stenhårt arbete från morgon till kväll**

Inte lönsamt för ålänningarna

Lena Brenner, landsbygdsutvecklare och koordinator för Ålands Landsbygdscentrum, påpekar att jordbruksarbete dessutom är ekonomiskt attraktivt för utlänningarna i förhållande till lönenivån i hemlandet.

Det samma gör sig inte gällande på Åland. Dessutom höjdes arbetslöshetsersättningen i början av pandemin vilket inte gjorde det lönsamt för permitterade att ta tillfälliga jobb.

Sölve Högman, jordbruksbyråns chef, räknade ut att arbetslösa, som inte var försäkrade av facket, bara kunde få ut ”någon hundring extra per månad” genom att arbeta inom jordbruket.

Ålands Landskapsregering tog i juni initiativ till projektet ”Sommarpraktikanterna” som handlade om att landskapsregeringen gick in och anställde ungdomar under en månad då de utförde något arbete hos någon arbetsgivare runt om på Åland.

Initiativet togs väl emot av företagarna även om Högman tror att en del lantbrukare ofta anställde familjemedlemmar, vilket i det långa loppet kan gynna alla, anser han.

I slutet av maj beslöt regeringen att sammanlagt **9 000** säsongsarbetare från länder utanför EU får komma till Finland från och med den **1** juni. Enligt Migrationsverket kom omkring **11 000** säsongsarbetare från länder utanför EU till Finland under fjolåret.
Svenska Yle

Att få de unga med

För det är svårt att locka speciellt unga in i branschen. Harry Söderberg har funderat mycket på problematiken för att han tycker att det är ”tokigt att lämna en grupp utanför som borde komma in i samhället”.

Han föreslår att Landskapsregeringen också kunde ge stöd åt företagare, som anställer arbetsledare till de unga:

– De behöver ledas med disciplin av en person som är med dem hela tiden. En annan lösning vore att sätta in en ung, oerfaren i en grupp med professionella som skolar in hen, föreslår han.

Arbetsdagen för unga behöver dock vara kortare då det är ett tungt arbete, tillägger han.

Sölve Högman påpekar att nyrekrytering inom lantbruket är svårt. Det handlar om en ”speciell situation med många permitteringar och en bransch som efterfrågar arbetskraft och inte får det matchat”.

SANDRA OZOLA-OZOLINA ANKOM FÖRST I JUNI

Sandra Ozola-Ozolina, som har jobbat hos Karl-Ers i åtta år, reste till Lettland på semester precis innan pandemin bröt ut. Men först efter tre månader kunde Ozola-Ozolina återvända. Då hade gränserna mellan Finland och Baltikum öppnats så hon behövde inte sitta i karantän:

– Men Kristian är väldigt försiktig så jag arbetade för mig själv den första tiden. Han är också noga med att vi hela tiden tvättar händerna och annars är försiktiga med hygienen, berättar Ozola-Ozolina som inte är rädd för att bli sjuk:

– Så länge jag håller mig utomhus i den friska luften och inte umgås så mycket med andra håller jag mig frisk.

Hon vet inte när hon kommer att resa till Lettland nästa gång. Beroende på jobbet och pandemin blir det kanske först till jul:

– Men klart att jag vill hem, till man, barn och barnbarn, säger hon innan hon går tillbaka till jobbet i äppelodlingarna.

– Jag tycker bäst om att skörda äpplen men jag kan och gör allt, såsom plantera och plocka jordgubbar. För jag behöver arbeta, säger Sandra Ozola-Ozolina

Alla köper lök, potatis och morötter

Några månader inne i krisen och efter problemet med säsongsarbete har lösts börjar bilden bli klarare. Livsmedelsproduktionen och primärnäringarna drabbas olika av coronakrisen. Och inte så hårt som man inledningsvis hade befarat.

Men många faktorer spelar in: Det handlar om vilken marknad man har, om man är grossist, förädlare eller primärproducent och om vad man producerar. Pia och Robert Ekström tar emot på sin gård i Gottby. Här odlar de lök, morot, potatis och palsternacka som de säljer till Ålands Trädgårdshall ÅTH, direkt till butikerna eller till grossisten Dinera.

– Det var intensivt de första veckorna, säger Pia Ekström.

De största produkterna inom lantbruket: (€/år)

äppel	6 720 000
mjölk	6 000 000
lök	670 000
potatis	440 000

ÅSUB

– Speciellt potatis, lök och morötter gick bra åt, det köper alla ändå. Annars har vi inte märkt en större skillnad i försäljningen under pandemin, supplerar Robert Ekström.

Äta måste man alltid

– Att tala om en boom är kanske för mycket men under coronakrisens början gick det väldigt bra åt med lök, potatis och morot. När det är kristider går människor till basprodukter och äta måste man ju alltid, bekräftar Dennis Grönroos, specialodlingsrådgivare vid Ålands Hushållningssällskap och som regelbundet åker ut till producenter av lök och potatis.

Han förklarar att det handlade om hamstring om någon vara tillfälligt inte fanns på hyllorna. Men maten tog aldrig slut:

– Vi har ett resilient matsystem som tål ganska hårda smällar utan att det märks i handelsledet, anser rådgivaren.

Det gick också bra för den förädlade potatisen:

– När man sitter hemma knaprar man på chips i soffan och sätter en potatisgratäng i ugnen, fortsätter Grönroos.

> **”När det är kristider går människor till basprodukter och äta måste man ju alltid**

Orkla, som producerar snacks och frysvaror med speciellt potatis som råvara måste anställde mera personal och körde treskift för att kunna stilla efterfrågan.

Chock när storkök och skolor stängde

Men i perioden maj– juni avstannade de produkter som Ålands Trädgårdshall ÅTH säljer till storkök och matförädling till 80 procent. Den stora löken för storkök exporterades i stället och till betydligt lägre pris, enligt Tord Sarling, vd för ÅTH.

Gunilla Mattsson, som koordinerar Odlarringen, ett andelslag som odlar och säljer ekologiska grönsaker, berättar att det var lite av en chock när skolorna, som hör till de största kunderna, stängde. Att restaurangerna stängde kändes också av.

– Däremot gick det bra med försäljningen i butikerna. Förutom att folk kockade hemma handlade det också om att ålänningarna inte heller kunde inte åka till Sverige och fylla upp lagren, tror Mattsson.

Odlarringens lager tog slut i maj –juni, lite senare än vanliga år:

– Men vi fick allt sålt så vi är ganska nöjda, säger Mattson som dock är bekymrad för hösten:

– Vad händer om skolorna stänger igen?

Snäckö Frukt säljer äppel främst mot finska sidan genom ÅTH och efterfrågan har varit så stor att de är rädda för att lagren är slut till jul. Speciellt äppel inpackat i plastpåsar är efterfrågat:
- Jag tror att det handlar om att folk är mera uppmärk samma med hygien under corona men det ger oss mera arbete, säger Conny Sahlin, den ena av innehavarna.

ÅLAND PRODUCERAR
100 % av Finlands päron
69 % av Finlands äpplen
25 % av Finlands lök
Landsbygdsnäringarna på Åland 2020

2019 var drygt **800** personer sysselsatta inom jordbruket och livsmedelsindustrin. De står för cirka **3,6** procent av Ålands BNP.
ÅSUB

Svårt för egenföretagare

Soile Wartiainen, som är återförsäljare av Odlarringens produkter och även säljer egenodlade ekologiska produkter, hade däremot en dålig säsong:

– De fyra första månaderna av corona var en katastrof för mig, säger hon. Wartiainen säljer främst vid olika jippon som Skördefesten, Julmarknaden och Åland Grönskar, som brukar hållas det sista veckoslutet i maj. Detta evenemang ställdes in, liksom kurser och föredrag om ekologisk odling, som Wartiainen också håller inom ramen för sitt företag, Solklart.

– Jag, som så många andra egenföretagare, drabbas hårt av corona. Först nu mot hösten börjar hjulen sakta snurra igen. Om det inte blir stora bakslag nu kan det bli en ganska bra vinter, hoppas Wartiainen.

Centralförbundet för lant- och skogsbruksproducenter i Finland, SLC, var redan den **3** april ute med en enkät bland medlemmarna, vilken visade att ”tillgången till säsongsarbetskraft var det största orosmomentet”.
Andra bekymmer var bristande tillgång till skyddshandskar, andningsskydd, växtskyddsmedel, kemikalier och reservdelar samt över företagens försämrade ekonomi och finansiering.
Landsbygdensfolk.fi

Det finns alltid lika många munnar som dricker mjölk

Liksom många andra branscher inom livsmedelsindustrin led mejerierna när skolorna och restaurangerna stängde. Men mjölk, smör ost går alltid åt.

Ålands Centralandelslag ÅCA som driver både mejeri- och bageriverksamhet hade en hyfsad säsong:

– Det har gått så bra som det kunde gå, sammanfattar Joakim Blom, vd för Ålands Centralandelslag ÅCA.

De stängda skolorna och restaurangerna innebar en stor förlust men denna kompenserades av de konventionella kanalerna: butikerna. Som Blom säger:

– Oberoende av pandemin finns det alltid lika många munnar som ska mättas på Åland.

Vad försäljningen mot Finland angår förlorade ÅCA cirka 10 procent av omsättningen på grund av att gränsen mot Ryssland stängdes. Åländsk ost är populär bland ryssarna vid de stora mataffärerna vid gränsen mot Ryssland. Vid norsk-svenska gränsen var situationen liknande.

Permitteringar

ÅCA har under coronakrisen permitterat och sagt upp personal men det handlar om att läget redan innan pandemin var ”utmanande”, enligt Blom. Därför fungerar ÅCA inte med full bemanning.

Men mejeriets aktiviteter har annars fungerat bra, alltifrån producenternas leveranser liksom transporten till och från Åland, värderar Blom.

Roligt med lokala produkter

Det gick också bra för det lilla gårdsmejeriet Mattas även om bortfall av evenemang och turister kändes:

Säsongens försäljning gick bra, till och med lite bättre än ifjol sommar. Speciellt glassen var populär, säger Lars-Johan Mattsson som tillsammans med makan Jennifer Sundman driver Mattas Gårdsmejeri i Sund.

Detta gäller på alla försäljningsställen: på själva gården, i butiker, kaféer och inom REKO-ringen.

Åland Grönskar, systerarrangemanget om våren till Skördefesten, innebar ett stort bortfall, liksom turismen under början av säsongen. Men en sak är klar: Folk gillar det lokalproducerade. De säger ofta:” Så roligt att det finns så mycket fina, lokala produkter”, enligt Mattson:

– Det har de ju alltid sagt men det har inte minskat under coronan, anser Mattsson.

Vårt dagliga bröd

Hemmabak och knäckebröd

Bröd säljer. Men lite sämre under corona än under normala tider. Både kaféinnehavare, mindre bagare och de större producenterna, vittnar om detta men talar om olika orsaker.

Joakim Blom, vd för Ålands Centralandelslag ÅCA som säljer bröd under märket Ålandsbagarn, säger:

– Det handlar om att folk under pandemin dels har hållit sig hemma och bakat själva, dels gärna understött mindre producenter. När man handlar färre gånger så blir det ofta att man köper bröd som håller lite längre, så som knäckebröd.

Diana Åkerberg, som driver bageriet och kaféet BAKA! tillsammans med maken Henrik i Sund var i början av pandemin väldigt orolig över hur brödet skulle sälja i butikerna. Men det sålde till och med över förväntan, speciellt under påsken.

– Det kan handla om att folk inte åkte till Sverige för att handla, spekulerar hon.

Åkerberg, som också säljer bröd genom REKO-ringen, vittnar om en större efterfrågan i början av pandemin men att försäljningen senare stabiliserade sig.

På sommaren minskade den i butikerna och kaféet. Åkerberg tror att det handlar om de uteblivna svenska turisterna. Men samtidigt tänker hon:

– Turistsäsongen varar bara sex veckor och kan jag sälja mera resten av året är jag glad för det. De svenska turisterna är viktiga men vi måste också värna om dem vi har här hemma.

Allt har rullat på som vanligt under pandemin, anser Marica Karlsson från Överängs Kvarn som tillverkar närproducerade och ekologiska spannmålsprodukter och säljer till bagerier, butiker, storköp och skolor:
– Men det gäller att hålla priserna på skaplig nivå så att folk kan köpa våra produkter, säger hon.

Tony Asumaa, som säljer bröd från Johannas Bageri till butikerna och i sitt eget Kafé Kalesch, pekar också på den minskade turismen som orsak till att försäljningen minskade:
- Normalt ökar den om sommaren men i år var efterfrågan mindre, säger han.

Kött i kris

Innerstekar blir till köttfärs

När restaurangerna, caféerna och storköken stängde och färjorna slutade gå, var det ett hårt slag för Ålands anrika slakteri och köttgrossist, Dahlmans. De mindre producenterna led mera av uteblivna evenemang och bortfall av turister.

Andreas Karlsson, försäljningschef hos Dahlmans, berättar att företaget upplevde ett uppsving i butikerna i början av coronautbrottet men att det inte räckte för att kompensera bortfallet från HoReCa – hotellen, restaurangerna och kaféerna.

– De har helt skilda segment och andra produkter än butikerna. Storkök köper hela djur, kök i övrigt och restauranger köper de fina styckningsdelarna medan man vid middagsborden mest äter malet kött, säger Karlsson.

Därför har Dahlmans malt innerstekar för 13 euro kilot till köttfärs för 8 euro. ”Inte en bra affär”, som Karlsson konstaterar.

Kött i enorma berg

Samtidigt minskade den stora volymförsäljningen mot Finland och Sverige. Köttet började torna upp sig i Dahlmans frysutrymmen i en grad som Karlsson aldrig tidigare har sett.

Han förklarar att det också handlar om att slakteriet ännu inte har återhämtat sig från kringeffekterna av torkan 2018. Då tvingades många bönder nödslakta djur på grund av brist på foder.

Dahlmans säger inte stopp för mera slakt av djur för, som Karlsson säger:

– Det är kontraproduktivt och biter oss i rumpan, förr eller senare kommer djuren ändå hit samtidigt med att slaktstopp också lägger mera börda på bonden.

Finland började köpa helkroppar men det löser inte problemet på kort sikt eftersom man även på fastlandet lider av överskott i lagren, förklarar försäljningschefen.

Dahlmans är Ålands enda slakteri med en slaktvolym på cirka **700 000** kilo per år. Största delen säljs till köttförädlare i Finland, på Åland saluförs mest förädlade produkter. Åland producerar totalt **900** ton kött om året till ett värde av **2,5** MEUR.

Dahlmans.ax, ÅSUB

Står på flera ben

Men det är inte bara mörker. En svensk branschkollega hjälper till med att effektivisera slaktprocessen även om samarbetet har blivit långsammare på grund av de stängda gränserna.

Dahlmans står även på andra ben och levererar fisk, fågel, mjölk, smör, grönsaker, take away-material och andra förbruksvaror genom underföretaget Dinera. Dock var inleveranserna kraftigt begränsade under den period då varutransporten inte fungerade.

> **Folk har inte koll på de fina styckningsdetaljerna och äter bara malet kött – kanske vi behöver matlagningskurser!**
>
> **Sue Holmström, Ålands Producentförbund**

Samarbetsförhandlingar under hösten

Trots problemen har Dahlmans behållit hög servicenivå, fullt sortiment och oförändrade öppningstider under hela krisen:

– Detta uppskattades av många HoReCa-kunder, säger Kalrsson.

Men i september blev Dahlmans tvunget att inleda samarbetsförhandlingar. Karlsson anser att kristallkulan är grumlig men att man anpassar sig efter situationen. Han hoppas också att de åländska kunderna värdesätter det som Dahlmans står för:

– Vi har ett lokalt slakteri med lokala djur, korta transporter och väldigt god djurhållning, slår Karlsson fast.

Försäljningskanalerna försvann

Även Bolstaholms gård, som har specialiserat sig på kött och charkuterivaror, hade en tuff säsong. De säljer under evenemang och jippon, från gården och genom butiker. Även storkök och restauranger hör till kunderna.

– Nästan alla våra försäljningskanaler påverkades av coronapandemin, berättar Henrik Sundberg, som driver gården tillsammans med makan Ann.

Och även om de åländska kunderna hittar till gården och handlar kött kändes bortfallet av de svenska turisterna.

Det enda som fungerade som vanligt var försäljningen av förädlade varor i butikerna, säger Sundberg som ser osäkert på framtiden.

Fiskets största hot
Billig norsk lax

Åländsk regnbågsforell och sik hopar sig i fiskodlarnas frysar. Ålänningarna köper nämligen helst norsk lax till dumpingpriser i butikerna. Coronakrisens stängda kaféer, restauranger och hotell bidrar också till fiskberget.

– Dessutom verkar det som om folk hellre äter fisk på restaurang än hemma fastän fisk är lätt att tillaga, säger Rosita Broström, N=JCó K9 E @=LKD=<9J= för Ålands fiskodlarförening.

Men den viktigaste orsaken till de fyllda frysarna handlar om världsmarknaden, förklarar Broström. Norge har nämligen stora volymer fisk, främst lax, som de pumpar ut till Europa till låga priser. Även till Åland där glada konsumenter köper laxen, den populäraste fisken bland ålänningarna.

Trots att det finns 25 fiskodlingar på Åland säljs det väldigt lite fisk lokalt i och med att kundunderlaget är så litet:

– Därför exporterar man största delen till fastlandet där det också finns mycket förädlingsindustri, förklarar Broström.

Broström tillägger att förädlad fisk dock har varit efterfrågad under pandemin eftersom folk äter mer mat hemma och för att fiskfärs och fiskpinnar är lättlagade. Därför har det gått bra med fiskförsäljningen i minuthandeln.

Strömming och så kallad skräpfisk som mört och braxen, ”som har varit viktiga för ålänningarna i alla tider”, är inte lika populära säger Broström, som välkomnar initiativet Baltic Fish som handlar om att göra braxen populär.

– Konsumenternas beteende har rubbat marknaden och just detta är det svårt att ändra på, sammanfattar Broström.

Egenfiskat populärt

Men den egenfiskade fisken har bra åtgång vilket strömmen av kunder vid Anderssons fiskebod i Godby är tecken på.

– Det har gått rysligt bra, specialpris och egenfiskad fisk lockar, säger Anna Andersson som får tid att tala en stund mellan kunderna som avlöser varandra vid fiskeboden.

> **Konsumenternas beteende har rubbat marknaden**

– Gös och abborre går bäst åt, fortsätter Anna som berättar att maken Henrik Andersson, en av Ålands få yrkesfiskare, fångar största delen av fisken som säljs i boden.

Många av kunderna är stammisar och bland dem finns också många unga som inte är rädda för att fråga om fisken och om hur man tillagar den.

– Jag ger ofta tips, annars finns det massor av bra recept på nätet och i kokböcker. Men överlag är folk bra på att tillbereda fisk, anser hon.

Bland stamkunderna finns även många sverigeålänningar men dem har hon inte sett så många av i år. Däremot har många finländare hittat till boden och speciellt den rökta fisken går hem hos dem.

KONSUMTION AV INHEMSK FISK RASAR

Efterfrågan på fisk i Finland har fördubblats de senaste 30 åren och idag äter 90 procent av finländarna regelbundet fisk. Men konsumtionen av inhemsk fisk har samtidigt rasat från 50 procent till 20 procent. Importen av laxfisk till Finland uppgår till nästan 40 miljoner kilo per år.

Nordic Trout AB

Överleva tills nästa säsong

Anders Westerberg, som röker sin egenfångade fisk på gården Västerro i Lemland, har känt av både stängda restauranger – en av de viktigaste kunderna – och bortfallet av turister, speciellt de svenska:

– Det kommer färre båtar till gästhamnarna och färjornas bussgrupper har uteblivit, berättar han.

ÄT BRAXEN!

Baltic Fish, som utgörs av finska och svenska organisationer, har tagit initiativ till att göra braxen mer populär:

– Det handlar om att visa att braxen är en bra råvara och att lära folk äta den. Samtidigt minskas nivån av kväve och fosfor i vattnet, förklarar Fredrik Lundberg från Ålands Fiskare r.f. Målgruppen är att främst skolor och storkök.

På gården driver han även en restaurang där han serverar gästerna ”Ett hav av delikatesser”. Men denna verksamhet har Westerberg nästan helt stängt ner på grund av coronautbrottet. Allt blev avbokat i förbindelse med pandemin.

– Vi måste överleva tills nästa säsong, säger Westerberg som inte vill använda tid på något som inte är inkomstbringande.

Därför koncentrerar han sig på fiskandet och fiskförsäljningen, genom privata kanaler, REKO-ringen och några restauranger.

– Det kan jag leva av nu men hur det går efter fiskets högsäsong som tar slut mot vintern vet jag inte. Antagligen måste jag se mig om efter en annan inkomstkälla.

Lantbruket slipper med blotta förskräckelsen

Lantbruket slipper lättare undan än förväntat. Näringens problem är strukturella och handlar inte om pandemin, sammanfattar några av branschens experter.

Jordbrukarna har dock inte en ordentlig krisberedskap, avbytarsystemet är sårbart och hur blir det till höst och vinter: Får de ordentliga pris för sina varor?

Det största och mest akuta problemet – säsongsarbetskraften – löste sig genom tätt samarbete mellan olika aktörer, tack vare statens ingripande, genom arbetsavtal och karantän, enligt Dennis Grönroos, odlingsrådgivare vid Ålands Hushållningssällskap:

– Men det tog sin tid och var en byråkratisk maskin, understryker han.

I förhållande till transporten var det knepigt att skaffa reservdelar till maskiner och foder till mjölkgårdarna men också här hittade man en lösning:

– Finland insåg att Åland var väldigt beroende av transporter och löste sjöfrakten, sammanfattar Sue Holmström från Ålands Producentförbund.

Inte riskgrupp men heller inte beredskap

Däremot saknar de en ordentlig krisberedskap, anser Holmström.

– Lantbrukare skriver i allmänhet inte manualer om hur maskinerna fungerar eller varifrån man köper gödsel. Vad händer då om den enda som jobbar på gården blir sjuk? Eller långvarigt sjukskriven på grund av corona?

– Då hjälper inte den flexibla alla-hjälper-alla-mentalitet som härskar på Åland, anser Holmström.

Landskapsregeringen erbjöd alla gårdar rådgivning i krisberedskap, men utan större framgång, berättar Sölve Högman, byråchef för :QJк;@=> >ÐJ BGJ<:JMCK:QJкF Hк FÎJAF?K9N<=DFAF?=FŢ

– Många tyckte tydligen att de hade bra koll. Kanske folk måste drabbas för att vakna upp.

På husdjursgårdar har man rätt till avbytare om man ska gå semester eller blir sjuk. Men enligt Sue Holmström är systemet sårbart i och med att det går ut på att hitta en vikarie som kan sköta gården ifall något händer.

FÖRST BREXIT, SÅ CORONA

Finland och Åland får EU-stöd för landsbygdsutveckling. Nästa programperiod, 2021 – 2027, har blivit uppskjuten, först på grund av Brexit, så kom coronan. Det krävs nämligen fysiska möten för att jobba med programmet:
– Ingen hade räknat med detta, det kom som en chock, berättar Sölve Högman.

Tills det nya programmet har definierats kommer det tidigare programmet att genomföras.

Det nya programmet kommer bland annat att innehålla hållbarhetsmål, något som Åland redan har arbetat mycket med.
– Men någon ska verkställa det. Till det krävs kanske entreprenörer och innovationer, säger Högman.

Europeiska rådet har också godkänt 750 miljarder euro till medlemsländerna för återhämtning efter coronan. Det betyder några miljoner extra för Åland.

Sölve Högman anser att lantbrukarna i allmänhet borde ha större motståndskraft i kristider.

– De borde få bättre betalt för sina produkter för att kunna hantera hårda tider på ett effektivt sätt, anser han.

Om en näring lider, lider alla

Högman påpekar att de olika näringarna och branscherna har påverkats olika av coronan: Fisksidan, till exempel, har haft det tuffare än lantbrukssidan, vilket mest handlar om att folk äter fisk på restaurang än där hemma.

Sue Holmström

Han är även bekymrad över arbetslösheten, som i kölvattnet av pandemin har stigit dramatiskt på Åland, och över hur den påverkar konsumenternas beteende, speciellt om kurvan inte kan brytas:

Sue Holmström tillägger:

– Vi får se om producenterna får sålt sina produkter och till ordentliga priser.

MICKELSÖ HANDELSTRÄDGÅRD SLUTADE ODLA GRÖNSAKER

Mickelsö handelsträdgård på Vårdö meddelade i augusti att de slutar att odla grönsaker på grund av bristande lönsamhet. De kommer istället odla skogsplantor i större skala än tidigare, något som fram tills nu varit en bisyssla.

> **Lantbrukarna sitter i deras vardag på traktorerna, i naturlig karantän. Därför är de inte så utsatta för smitta**
>
> **Dennis Grönroos**

Högman poängterar att man ofta också glömmer att det får konsekvenser för hela samhället om det går sämre för en stor näring, många led blir påverkade:

– Om fiskodlarna säljer mindre fisk, får transportföretagen mindre fisk att transportera och färjorna färre lastbilar.

”För primärnäringarnas del kan det konstateras att vårens oro för att reserestriktioner skulle göra att branschen saknade tillgång till säsongsarbetare inte har besannats. Det åländska lantbruket dras dock med långvariga lönsamhetsproblem, vilket aktualiserats då den största producenten av gurka och tomat nu avslutar sin livsmedelsproduktion och övergår till trädodling.”

ÅSUB

Problemet strukturellt

Han anser dock att de stora problemen gällande lantbruket inte handlar om corona utan om allt runt omkring: höga kostnadslägen gällande energi, avlopp, tekniska, transport samt livsmedelsindustrins konkurrenskraft i stort.

Landskapsregeringen utvärderar löpande lantbruket, även på tematisk nivå. Högman berättar att man eventuellt kommer att be utredarna fokusera på corona i någon av utredningarna:

– Men det kommer inte att bli en omfattande undersökning, säger Högman.

ARBETSLÖSHETEN FYRDUBBLAS

Från att ha haft en arbetslöshet på **3,7** procent höjdes andelen arbetslösa eller permitterade till rekordhöga **13,5** procent i juni. I september sjönk andelen till **10** procent.

ÅSUB

Aldrig brist på mat

Måste vi stanna hemma? Kommer transporterna att fungera? Får butikerna in sina varor? Blir det utegångsförbud? Ska vi vara i karantän hemma? Finns det virus på utländska produkter?

Dessa frågor ställde konsumenterna sig under pandemins första månader enligt Tord Sarling, vd för Trädgårdshallen ÅTH.

Resultatet: en hamstringsvåg av dagligvaror, framför allt inhemska.
Och när restauranger och storkök stängdes ned, så måste maten köpas från butikerna istället:

> Kan man inte resa till Paris eller Rom får man en upplevelse genom maten

– Därför ökade försäljningen av mat och förnödenheter i början av coronakrisen, enligt Sarling.

Niklas Lampi, vd för Mathias Eriksson och Mariehamns parti, tillägger att ålänningarna även slutade handla i Sverige.

– Därför har försäljningen i butikerna varit så bra, sammanfattar han.

– Den har varit ännu bättre än i fjol och köpkraften har inte minskat i coronakrisens fotspår, supplerar Sverker Jansson, butikschef för Mattssons i Godby som är del av Mathias Eriksson-koncernen.

Sverker Jansson

– Tvärtom sätter folk mera värde på maten. Kan man inte resa till Paris eller Rom får man en upplevelse genom maten, fortsätter butikschefen.

80 procent vill ha lokalproducerat

Men i mitten på juni minskade försäljningen av frukt och grönt drastiskt, någonting gjorde att konsumenterna uppförde sig annorlunda. Tendensen var den samma i hela Finland, säger Tord Sarling.

Senare kom man fram till att det handlade om att kunderna hade lagt märke till att det aldrig blev brist på varor och slutade hamstra.

Säsongen för dagligvaruhandeln inom Mathias Eriksson handlade därför mest om att säkerställa hygienen i butikerna så att kunderna kände sig trygga när de handlar. Efterfrågan på varor, inte minst de lokala och närproducerade, skulle också garanteras:

– 80 procent av ålänningarna vill ha lokalproducerat och vi försöker tillgodose den efterfrågan, säger Sverker Jansson.

HUR SJÄLVFÖRSÖRJANDE ÄR ÅLAND?

Under coronavåren blev det snabbt tydligt att livsmedel hade fått ett högt värde och att lokala produkter upplevdes som trygga, anser jordbruksbyråns chef Sölve Högman.

Det var viktigt för kunderna att hitta mjölk på hyllorna varje dag, vilket förstärkte deras känsla av att Åland är självförsörjande.

Enligt Lena Brenner, landsbygdsutvecklare, har Åland en hög självförsörjningsgrad:

– Det finns inget område norr om 60 graden nordlig bredd som har ett så brett utbud av livsmedelsproduktion som man har på Åland, säger hon.

Sue Holmström från Ålands Producentförbund tillägger att inget land har allt och att total suveränitet är en utopi.

– På Åland är vi dessutom sårbara med tanke på alla transporter vi är beroende av för att kunna producera.

Finland anses ha en självförsörjningsgrad på 90 procent men angående Åland finns det inte siffror. Det man dock vet är att Åland exporterar 80 – 90 procent av produktionen till Finland.

– Det vore intressant att veta i vilken grad Åland är självförsörjande för att ha underlag i förhållande till eventuell särbehandling i förhållande till Finland, anser Holmström.

ÅLANDS HÅLLBARA LIVSMEDELSSTRATEGI BIDRAR TILL SJÄLVFÖRSÖRJNING

För att utveckla hållbar livsmedelsproduktion överlag och samtidigt bidra till självförsörjning tog Ålands Producentförbund, andra organisationer samt livsmedelsförädlarna 2017 fram en hållbar livsmedelsstrategi. Den har fem teman eller ”spjutspetsar”:

- Industriell symbios kring cirkulation av näringsämnen
- Cirkulär blå ekonomi
- Förbättrande av jordhälsa
- Biodiversitet, levande landskap och betande djur
- Hållbar och kreativ matregion lockar till besök

Läs mera:
https://landsbygd.ax/livsmedelsstrategin/

Butikernas försäljningschefer, grossisterna, jordbrukarna, mathantverkarna, krögarna och bryggarna är överens:

Ålänningarna vill ha lokala produkter.

Och kanske mer än någonsin under coronan.

Trafikstockning vid REKO-ringen

När pandemin bröt ut funderade REKO-ringens administratörer på hur leveranserna skulle lösas på ett coronasäkert sätt. De kom fram till en drive-in-lösning. Men den höll inte länge. Det uppstod nämligen trafikstockning vid REKO-ringens försäljningsställe i Mariehamn:

– Bilköerna växte sig för långa. Det tog för mycket tid för kunder och producenter så vi gick tillbaka till vanlig leverering, men med avstånd, berättar Diana Åkerberg, en av REKO-ringens administratörer.

Intresset för REKO-ringen visade sig också på andra sätt:

– Vi har fått minst tusen fler medlemmar sedan i våras, berättar Åkerberg, som varje dag godkänner nya medlemmar. Även nya producenter dök upp vid Ålands Hotell- och Restaurangskola där varorna levereras. En del sade stopp för att de inte klarade av att producera så mycket som efterfrågades, berättar Åkerberg.

Självförstärkande

Sara Bergman och fästmannen Jan Plonczak gick med i REKO kort tid innan coronapandemin bröt ut:

– Våra dumplings blev den första gången slutsålda på 45 minuter, den andra gången hade vi beställning på 900 stycken. Vi tänkte: ”Om det fortsätter på detta vis måste vi öppna kafé och restaurang”.

> **Vi har fått minst tusen fler medlemmar sedan i våras**

Även Jan Alm, från äppelodlingen Öfvergårds som säljer genom REK0 ett par gånger i månaden, vittnar om en dramatisk uppgång i efterfrågan under pandemins första månader. Lars-Johan Mattsson, Mattas, som säljer ost, yoghurt och glass tillägger:

– Kommer det mer kunder kommer det fler försäljare och så kommer det ännu flera kunder – det är självförstärkande, sakerna sätts i rullning.

Robert Särs, fast REKO-kund också i hemstaden Åbo, står i kö för att handla rökt flundra:
- Jag har inte bott så länge på Åland men jag kommer att handla via REKO-ringen också här. Man vill stödja det lokala när alla har det svårt.

REKO, som står för Rejäl Konsumtion, sammanför producenter och konsumenter utan mellanhänder genom Facebook. På Åland levererar producenterna en gång i veckan i honung, bageriprodukter, ekologiskt kött och mycket mera som kunderna har beställt i Mariehamn och Godby

Den första åländska REKO-ringen startade **2014** i Mariehamn. Idag finns nästan **200** REKO-ringar i Finland, där rörelsen startade, med sammanlagt ca **200 000** medlemmar. I hela världen finns idag mer än **600** REKO-ringar med **1,5** miljoner medlemmar.

Intresse för det lokala

Så småningom stabiliserades försäljningen. Diana Åkerberg, som själv säljer bageriprodukter genom REKO, sålde också bra i början av pandemin men sedan normaliserades efterfrågan även om hon observerar att en del produkter, såsom kött, verkar ha fått ett uppsving.

Lisbeth Wikström, som säljer lammkött via REKO bekräftar detta:

– Intresset under våren har varit större än vanligt. Om det beror på coronan eller på marknadsföring eller något tredje vet jag inte. Men jag har haft bra försäljning.

Diana Åkerberg tror inte att intresset för REKO var del av hamstringsvågen, snarare att folk undvek butikerna för att inte komma i kontakt med folk. Och om det stora intresset för lokala produkter:

– Ålänningar har hört mycket om det med ”det lokala” utan att kanske ha handlat lokalt, men nu gick det kanske upp för dem: ”Jag måste handla lokalt om det ska fortsätta finnas lokalt”.

– Jag håller tummarna upp för att det ska hålla i sig för alla oss åländska producenter, säger hon.

PÅVERKADES POSITIVT AV CORONA

– Vi har påverkats positivt av corona, säger Harry Söderberg som tar emot på sin gård Söderbergs i Ämnäs där han främst odlar jordgubbar och hallon.

– Pandemin har lett till att konsumenterna köper ännu mera närproducerat, de vill stödja producenten direkt, inte enbart de stora kedjorna, fortsätter han.

Hemmaförsäljningen av jordgubbar och hallon inklusive självplocket ökade nämligen med mera än 50 procent i förhållande till försäljningsvärdet.

Söderberg säljer också de eftertraktade bären till butiker, några restauranger och partihandlare – enbart till den åländska marknaden. Denna del minskade marginellt i förhållande till omsättningen, förklarar odlaren.

Söderberg har, som han själv säger, ”byggt upp ett varumärke” i 50 år. Han anser att han hamnade helt rätt i tiden:
– Trenden är mot lokalproducerat, speciellt om man känner personen, om det handlar om relationer som har byggts upp genom många år. Det har man nytta av i kristider, anser han.

Han anser också att han har gjort rätt i valet att inte använda bekämpningsmedel – och inte har gjort det på 30 år:
– Konceptet är bra och jag kommer inte att ändra på det, avslutar han.

”Det finns inget ont som inte för något gott med sig”

Coronakrisen tycks ha ökat efterfrågan på det närproducerade. Frågan är om tendensen håller i sig. Och hur mäter man ”medvetande” eller ” inställning”?

– Ibland räcker varorna inte till för de åtta av tio ålänningar som vill ha lokala produkter även om utbudet har blivit fantastiskt på Åland, säger Sverker Jansson, butikschef för Mattssons i Godby.

> ”Ser man i backspegeln har vi kommit jättelångt

Johanna Dahlgren, som har serverat mat gjord på lokala råvaror i Pub Stallhagen i 11 år, ser en otrolig ökad medvetenhet bland konsumenterna, också efter coronavåren:

– Ser man i backspegeln har vi kommit jättelångt. Problemet är att man inte kan mäta folks inställning, bara iaktta.

Lokalt eller det billigaste

Orsaken till att ålänningarna ställer sig i kö hos REKO eller väljer ett åländskt äpple framför ett importerat kan vara många.

– Det finns ett orosgen hos de flesta, man går till det lokala under kristider, även om de är lite dyrare. På sikt får vi se om tendensen håller i sig med den höga arbetslösheten, spekulerar Sölve Högman, Jordbruksbyråns byråchef.

Harriet Strandvik, livsmedelskonsult, tror att det finns många "ädla riddare" som säger att de går in för lokalproducerat men när det kommer till kritan så köper de ändå det billigaste. Samtidigt drar hon en parallell till finanskrisen på Island 2008: Då uppstod en enorm lojalitet till det isländska näringslivet, butiker och restauranger fick ett stort uppsving:

– Det uppstod en viss patriotism och folk använde pengarna på den egna marknaden.

Strandvik tycker inte att coronakrisen är helt jämförbar:

– Den drabbar inte bara den egna ekonomin utan är en världsomfattande kris.

Inte desto mindre ser hon ökad medvetenhet och lojalitet i förbindelse med corona vilket till exempel REKO:s uppsving är ett tecken på.

SÄTT ÅLAND PÅ TALLRIKEN

– När skolorna och restaurangerna stängde och färjorna slutade gå tänkte vi att vi måste se till att alla överlever här på Åland och att vi äter åländskt.

Så förklarar Sue Holmström orsaken till att Ålands Producentförbund åter sjösatte kampanjen "Sätt Åland på tallriken". Första gången den drogs igång var i förbindelse med mjölkkrisen och Rysslands embargo 2015.

Kampanjen, som har som mål att öka konsumtionen av lokalproducerad mat och är finansierad av landskapsregeringen, har kört genom annonser i dagstidningarna, Facebook och andra sociala medier.

– Vi har fått bra genomslagskraft på sociala medier, ålänningarna är väldigt egenkära och tänker "hemåt", förklarar hon.

– Det är svårt att mäta den egentliga genomslagskraften men åtminstone uppnår vi att folk tänker till.

Bättre om alla påverkar lokalt

Lena Brenner, landsbygdsutvecklare, tror att folk på grund av pandemin har börjat förstå att om man köper åländska varor har det en betydelse på flera nivåer:

– Det handlar inte om att tycka synd om de lokala producenterna och ge allmosor, utan om att vi får bättre och större skattekraft, säger Brenner, som ser det som sitt jobb att ”öka försäljning av lokala produkter på Åland”:

Om pengarna stannar hos lokala producenter på Åland genererar det arbetsplatser i flera led och skattepengarna ger oss lokal samhällsservice. Och om man inte köper från Åland, köper man från Finland, som kyckling, som inte finns på Åland, är landsbygdsutvecklarens budskap.

Johan Mörn, anläggningschef på Silverskär, och som myntade begreppet axgan, som handlar om att konsumera lokalt, tillägger:

– Om du köper lokala jordgubbar har de inte bara den bästa smaken, minst miljöpåverkan utan odlaren säljer också mera vilket påverkar den lokala marknaden. Om du köper sydeuropeiska jordgubbar påverkar du ingenting. Om alla påverkar lokalt blir det bättre.

Coronan har ökat just den medvetenheten, tror Brenner:

– Det finns inget ont som inte för något gott med sig.

”VI MÅSTE BLI ÄNNU BÄTTRE”

– Vi har mycket fler lokala varor än Kesko-butiker i allmänhet, säger Sverker Jansson, butikschef för Mattssons i Godby.

Kesko, som är Finlands näststörsta detalj- och partihandelskedja, satsar mycket på lokala produkter men på Åland gör man det ännu mera i och med att öriket har eget slakteri, mejeri, och egna bagerier, förklarar butikschefen. Han är imponerad över vad det produceras överhuvudtaget bland bara 30 000 människor av frukt, grönsaker och kött i ”alla dess former”.

– Vi gör det bra men kunde göra det ännu bättre, anser Jansson.

Han föreslår att odlarna och de andra matproducenterna besökte butikerna och berättade om sig själva och sina varor:

– På så vis får de direktkontakt med kunden och ger produkterna mervärde.

ÅLÄNNINGARNA DRABBAS AV ODLINGSFEBER

Gunilla Mattsson från Odlarringen, som odlar och säljer ekologiska grönsaker, berättar att folk under coronavåren ringde och frågade efter sättlökar:

– Allt var utsålt överallt. Det har aldrig hänt förr, säger hon.

Hon tror att det hänger ihop med hamstringstendensen och med att folk började tänka mera på självförsörjande.

Benny Perokorpi, butikschef på Lantbruk, bekräftar att försäljningen av mylla, frön och växthus, allt som berör trädgård och hem, ökat under coronan:

– Folk har prioriterat gårdarna medan de har varit hemma. De har heller inte rest till Sverige för att handla, säger han.

Johan Mörn, anläggningschef på Silverskär, kopplar ihop hemmaodlingen med intresset för REKO och det närodlade:

– Intresset för det lokala tycks vara en starkare trend än vi har förstått. Till och med min generation (1970-talet, red. anm) har börjat tycka att det är roligt att odla potatis.

AXGAN

Johan Mörn skapade begreppet axgan, där "ax" syftar på beteckningen för Åland. En axgan är en medveten konsument som vill gynna åländsk lokalproduktion. Även utomlands ska man äta lokalt, det gynnar lokalsamhället.

– Då vet jag att de både är stolta över sin mat och att jag får hälsosam mat, säger Mörn.

Att äta axgan på Åland är enligt Mörn eekonomiskt hållbart genom att vi gemensamt bidrar till att skapa ett ställe där det är värt bo, där det finns bra produkter och upplevelser som lockar besökare.

Han tillägger:

– Ekologiskt hållbart med lokalt producerat i mindre volymer, på småskalig åkermark och med mera naturbete.

Mörn anser att de som lagstiftar om miljöriktighet, jordbruk och hållbarhet själva borde köpa lokala råvaror och leva som axgan. Politikerna borde kräva även axgan när de lunchar på stan, tycker han.

CORONAN ÄNDRAR MATVANORNA

Finska framtidsforskaren Riikka Saarimaa har identifierat fem tendenser bland de finländska matkonsumenterna under pandemin:

- Ökat intresse för det inhemska och det lokala. Vi vill stödja de inhemska producenterna, ofta genom REKO-ringarna, samtidigt som vi tror att deras varor är av hög kvalitet.
- Vi bakar mera: I K-butikerna har ingredienserna till brödbak ökat med 70 procent.
- Vi handlar mer mat över nätet. K-butikerna har ökat sin nätförsäljning med 450 procent jämfört med 2019.
- Vi fyller förråden med varor som är billiga och lätta att tillaga såsom pasta, konserver, och frysta varor. Också frukt, bär och grönsaker går bra åt.
- Vi tänker mera på vad vi äter och köper, handlar mer sällan och mer i taget.

Enligt svenska mathistorikern Richard Tellström förändras matkulturen när tre faktorer samverkar: politik, ekonomi och värderingar. Alla dessa är så aktiva under coronapandemin att de kan ”förskjuta det matkulturella fundamentet åt ett nytt håll”, anser mathistorikern.

Helsingin Sanomat, icagruppen.se

Vem vinner racet Den stora eller den lilla?

Vem drabbas hårdast under kristider: grossisten, den stora äppelodlaren eller det lilla gårdsmejeriet? Det finns enligt branschfolket vinnare och förlorare inom alla grenar. Men en sak är säker, enligt matkonsulten Harriet Strandvik: Alla behövs. Och de småskaliga matproducenterna är Ålands skyltfönster utåt.

Kristian Karlsson som driver en av Ålands största äppelgårdar, Karl-Ers, anser att de större producenterna klarar sig bättre än de mindre under kristider:

– Vi är organisationsmässigt bättre förspända.

Samtidigt utför de mindre en stor del av arbetet själva. Vi förlitar oss på personal och har istället mera pappersarbete och annat tidskrävande, fortsätter han.

Tord Sarling, vd för Ålands Trädgårdshall ÅTH, tycker att behovet av personalmängden gör de större mera utsatta:

– De är också känsligare om det är kast i efterfrågan eller om avsättningen minskar. De har också stora behov av emballage och maskiner.

Dennis Grönroos, odlingsrådgivare, pekar på att de mindre odlarna och mathantverkarna ofta satsar på nischvaror och att människor under kristider gärna går till grundvaror.

Samtidigt erkänner han att alla är utsatta:

– Om det inte är corona, är det torka, hagel eller misskörd. Någon drabbas alltid, ingen går fri. Men restaurangbranschen måste vara extra svårt drabbad under coronan.

> **Men mathantverket behövs, människans hand och kunnande behöver finnas kvar**

Harriet Strandvik, matkonsult och föreningen Mathantverkare på Ålands verksamhetsledare, håller med. Men hon tycker att de små kan lättare anpassa sig och satsa på turistorienterade matupplevelser som ett komplement:

– På så sätt är de småskaliga vinnarna i racet, det är svårare att styra om ”de stora ånglokomotiven”, anser hon.

Alla behövs

Oavsett delade åsikter kring vem som går vinnande ur krisen behövs alla parter.

– Livsmedelsproduktionen behöver många ben att stå på, fortsätter Strandvik.

Men i Finland och på Åland dominerar jordbruket och primärproduktionen, som dessutom siktar mot att vara så stora enheter som möjligt. Mathantverket är oftast på hobbynivå, eller man gör det vid sidan av annan verksamhet.

– Men mathantverket behövs, människans hand och kunnande behöver finnas kvar. Många konsumenter efterfrågar också denna unika matkultur, säger Strandvik.

Det småskaliga lönsamt

Under coronasommaren boomade försäljningen av det småskaliga. I skärgårdskommunerna Kimito och Pargas på finska sidan hade gårdsbutikerna och mathantverkarna en så stor efterfrågan på sina produkter att de inte ens orkade hålla sin skördefest, nämner Strandvik som exempel.

I Sverige, som är ”20 år före oss”, är det tydligt att det finns avkastning för unika produkter:

– Om vi följer deras utveckling visar det sig att småskalig livsmedelsproduktion har en framtid.

Svenskarna har även kommit över balansgången stor-liten och vågat börja anställa, investera och växa, säger Strandvik:

– För de som vågar satsa märker att det finns en längtan efter produkter med en unik identitet, anser hon.

Ålands skyltfönster utåt

Lena Brenner, landsbygdsutvecklare, kallar de småskaliga livsmedelsproducenterna ”Ålands skyltfönster utåt”:

– Turisterna vill besöka de små företagen för att få en genuin matupplevelse. När de så fått en positiv erfarenhet är de mera benägna att köpa produkter från den åländska förädlingsindustrin, som står för 90 procent av livsmedelsproduktionen och är viktig för hela Ålands ekonomi, när de kommit hem.

”I tider med krig och missväxt har man både blickat bakåt och varit uppfinningsrik”.

Ur Terroir- och merroiratlas för Åland.

Ladda ner den på **varumarke.ax** om du vill veta mera om Ålands unika smaker och produkter.

> Livsmedel funkar men inte allt det andra. Man blir medveten om att man är på en ö

Johanna Dahlgren, krögare

> Det här är den mörkaste hotell-säsongen jag varit med om sedan 1973 när jag började i branschen

Henrik Nordström, Ålands Turist & Konferens,
Nyan, 20.10 2020

Total katastrof för turismen

”Våren är till största del helt avbokad och om det här fortsätter över sommaren blir situationen ännu värre. Då är det nog många som kan ha svårt att fortsätta och det kan helt enkelt handla om konkurser”.

Det sade Niko Micklin, försäljningsansvarig på Visit Åland, i en intervju i Ålands Radio (23.3) under rubriken “Total katastrof för turismen”.

Några månader senare tar Micklin emot i Visit Ålands lokaler i Mariehamn där hyllor och bord bågnar av broschyrer och marknadsföringsmaterial. Men inte en enda turist är på plats.

Visit Åland är Ålands officiella turist- och medlemsorganisation med cirka **250** medlemmar. Till Visit Ålands uppgifter hör att marknadsföra och profilera Åland, stimulera medlemsföretagen till produktutveckling och upprätthålla turistinformation.

Han berättar om de första, dramatiska dagarna och veckorna.

– Pandemin kom vid värsta möjliga tidpunkt: just när marknadsföringskampanjen för sommaren skulle köra i gång.

– I början visste vi ingenting och allt hände så fort. Vi fattade beslut på ett möte, återvände till telefonen eller datorn och då hade ny information eller nya regler kommit in, fortsätter Micklin.

Det visade sig snabbt att man var tvungen att ha inte bara en utan flera parallella planer, och hela tiden vara i framkant. Detta utan att veta hur det skulle bli under sommaren eller om hur länge allt skulle fortgå:

– För å ena siden måste vi fortsätta marknadsföra Åland. Å andra sidan kom nya beslut i en jämn ström: nu kan man inte resa, nu kan man - och samtidigt behövde vi ha en kampanj klar.

Det var just det svåra, att reglerna ändrades så snabbt och att de var så otydliga, anser Micklin. För en resa till Åland är en avancerad sak vilket gör att vi drabbas hårdare av otydligheter.

– Men efter ett par månader började en bild teckna sig av att vi skulle få något slags turistsommar, även om vi inte riktigt visste hurudan.

När vi förstod att den inhemska turismen skulle bli den viktiga, då kunde vi fokusera nästan all marknadsföring dit, säger Micklin.

Var femte ålänning i den privata sektorn arbetar inom turismen. **2019** var drygt **600** personer sysselsatta inom hotell- och restaurangnäringen.
Under årets första åtta månader hade hotellen **72 500** övernattningar, vilket jämfört med **2019** innebär en minskning om **57** procent.
Visit Åland, ÅSUB

RESERESTRIKTIONERNA STÖRSTA HINDRET FÖR EKONOMISK ÅTERHÄMTNING

”Färjetrafiken börjar se effekter av corona”, ”Passagerartrafiken mellan Sverige och Åland är snart avskuren”, ”Ålandstrafiken väntas ta fart igen efter Finlands öppning”, ”Glädje över regeringens resebesked på Åland – men för sent att rädda turistsäsongen”.

Tidningsrubrikerna om reserestriktionerna och rederiernas svar på dessa har under pandemin ändrat sig från dag till dag och ibland flera gånger om dagen. Varken turistföretagen eller turisterna själva har kunnat följa med. Osäkerheten omkring resandet har lett till avbokningar eller rädsla för att boka överhuvudtaget.

Enligt ÅSUB är de fortsatta reserestriktionerna ”det enskilt viktigaste hindret för en återhämtning av den åländska ekonomin”.

Alla har lidit, också rederierna själva, av vilka Viking Line och Rederi AB Eckerö är samhällsbärande företag på Åland.

Viking Line har lagt upp flera fartyg i väntan på att reserestriktionerna ska mildras, de har skurit ner och permitterat.

Rederi AB Eckerös passagerarmängd har sjunkit med 90 procent men färjorna trafikerar fortfarande så gott det går. De blev dock i juli tvungna att lägga ner det legendariska kryssningsfartyget Birka Cruises. 250 personer förlorade jobbet.

Passagerartrafiken står fortfarande nästan stilla. De få färjor som är i trafik får ta max hälften av de kunder som de är byggda för att transportera.

Här kommer finländarna!

Visit Åland satsade alla kort på en häst. Den stora, årliga sommarkampanjen mot Sverige och Finland slogs ihop till en enda satsning: Finland. Och där gick Visit Åland in med full styrka:

– Vi körde på webb, sociala medier, i radion, i bussar i Åbo och Helsingfors, i metron i Helsingfors där vi hade 500 skärmar, vi hade annons på framsidan av Turun Sanomat, berättar Niko Micklin, försäljningsansvarig på Visit Åland.

– Många såg oss, vi fick mycket beröm, fortsätter han.

Nordliga skärgården blomstrade

När gränserna öppnades i början av juni började man så smått höra finska på gator, restauranger och kaféer. Men först efter midsommar började Åland likna sitt vanliga turist-Åland. Med en stor skillnad: Det fanns inga svenskar.

Harriet Strandvik, som drev sommarrestaurang i Hamnmagasinet på Vårdö vittnar: – Vi hade väldigt få svenskar, mest bara dem med egna stugor. Vi har ingen aning om hur säsongen hade varit om vi hade haft dem.

– Men jag fick öva min finska, skrattar Strandvik och berättar att också andra turistinrättningar som Glada Laxen på Kumlinge och Restaurang Galeasen på Lappo hade mottagit ”ett rekordstort antal besökare, mest finska”.

Hennes intryck är att skärgården, speciellt den nordliga med sin närhet till Finland, upplevde en boom.

Framtidstendens?

Katja Mustonen-Kemmelmeier, som driver Brobacka kafé och gästhem i Björsby, Jomala, medger att bortfallet av de svenska turisterna märktes men att det inte spelade så stor roll i och med att Brobacka alltid har lockat finska turister: I gästhemmet är 8 av 10 turister från Finland. Vilket kanske har att göra med att Mustonen-Kemmelmeier ursprungligen är från fastlandet.

Hon upplevde därför ingen större skillnad i förhållande till tidigare år. Beläggningen var nästan full i gästhemmet och det samma gjorde sig gällande även i kaféet, där antalet kunder nästan var det samma som under vanliga år.

– Det rullade på som vanligt, vi öppnade bara senare, i början av juni, annars brukar vi öppna till påsken, berättar hon.

”DET ÄR SOM ATT KOMMA TILL UTLANDET”

Sami, Anni, Hilla, Miikka och Saara från Tammerfors och Jyväskylä, som har seglat till Åland från fastlandet, fikar på Kafé Kalesch i Eckerö:

– Vi är alla för första gången på Åland. När vi kom till Kökar tänkte vi: Vackra ställen, vänliga människor och god fisk. Om allt är lika fint på Åland så fortsätter vi. Och vi hade vindarna med oss.

Tidigare reste gruppen längre bort under semestern. De hade heller aldrig varit i skärgården tidigare:

– Men när vi kom hit tänkte vi: Det är ju som att vara i utlandet! Inte behöver vi ju resa längre bort!

Gruppen försäkrar att de i framtiden kommer att resa mera lokalt, också till Åland:

– Nästa gång skulle vi vilja prova på att cykla också, säger de.

Degersand

För Tony Asumaa som öppnade Kafé Kalesch i Eckerö blev de finska turisterna räddningen. Janina Lindström, som driver Degersand Resort & Restaurang Q i Eckerö hade också stor glädje av de finska turisterna av vilka många besökte Åland för första gången om bara för ett par dygn:

– Många var positivt överraskade och sade att det var som att komma till utlandet. Nästa år stannar de längre, säger turisterna.

Jonas Jakobsson, som driver Open Water Brewery i Lemland, hoppas att finländarna fortsätter komma:
– I framtiden tror jag det men det här året måste man kämpa sig igenom.

”VI SER PÅ VÅRT HEMLAND PÅ ETT ANNAT SÄTT”

- Vi har länge drömt om att besöka Åland, annars brukar vi semestra i Finland och Italien. Nu blev det äntligen verklighet. Åland är trevligt och avslappnat, varmt och lätt, säger Eeva och Peter Torniainen med dotter från Åbo som väntar på lunchen i Pub Stallhagen:

Peter har besökt Åland tidigare, för Eeva är det första gången:

- Det är också härligt att se att folk är så stolta över sina ställen och produkter, som de själva tillverkar, fortsätter Torniainens som tycker att Åland känns lite internationellt i och med att det talas ett annat språk.

Paret tycker att en av de få positiva sakerna som kommer ur coronan är att man ser på hemlandet på ett annat sätt:

Och det kan nog bli en trend för framtiden, säger paret samstämmigt och tillägger att de säkert återvänder till Åland:

- Det är ju bara fem timmar från Åbo med färjan.

KAMPANJEN GAV RESULTAT

Under sommaren nåddes 1,2 miljoner unika personer i Finland av Visit Ålands stora inhemska reklamkampanj som också ökade besökarantalet på Visit Ålands hemsida med 16 procent.

Enligt Josefin Hagman, marknadschef på Visit Åland var den stora skillnaden att man syntes i så många kanaler samtidigt. Tidigare uppnådde man liknande siffror genom ett eller två medier. Visit Åland fick valuta för pengarna. Många stora aktörer avbokade och man kunde ta snabba beslut på stora format, enligt Hagman.

Ålands Radio, 1.10 2020

Åland ett måste

Fastän finländarna hittade till Åland räcker det inte, anser Niko Micklin som dock ser många positiva sidor. Många av finländarna var inte bara förstagångsbesökare, de stannade också längre än vanligt i och med att resan för många var säsongens höjdpunkt:

I stället för att resa till Grekland valde de Åland och då använde de mera pengar.

– Det vore en dröm att få Åland till ett ”måste” för finländarna varje sommar. Med hårt arbete och tid kunde det lyckas, tror Micklin.

96 procent färre svenskar och **20** procent fler finländare övernattade på Åland under årets högsäsong jämfört med **2019**. Totalt minskade övernattningarna med **60** procent.

ÅSUB

Eckerö
inte ödsligt, men tomt

– Det är stor skillnad på Eckerö jämfört med förra året. Här brukar ju vara massor med folk, inte bara svenskar utan också tyskar och danskar. Det är inte ödsligt – men tomt, säger Eva Örtengren Lundqvist.

Hon njuter av en eftermiddagsdrink på Käringssunds stora uteterrass i Eckerö tillsammans med mannen Lars Lundqvist. Det är glest mellan gästerna.

Paret kommer från Sverige. De äger hus på Eckerö och hör därmed till de svenskar som får resa till Åland:
– När de på restaurangerna hör att vi är svenskar lyser de upp, säger paret.

Vanliga somrar förvandlas Eckerö, Ålands västligaste kommun till ett turistmecka som främst grannarna från väst strömmar till. Från Eckerö Linjens terminal kommer de lätt till campingplatserna som de fyller med sina husbilar, eller hyr stugor, som det finns lika många av som Eckeröbor.

Finländare och ålänningar räddade säsongen

Janina Lindström, som driver Degersand Resort & Restaurang Q, hade inga svenska gäster under sommarsäsongen, dock många finländare och ålänningar.

– Vi på Eckerö drabbades speciellt hårt när gränserna stängdes och färjorna slutade gå. Norrut har de nästan haft det bättre än ”normala år”, tror Lindström.

Degersands campingplats fylldes bara upp till 10 procent i förhållande till vanliga år och cirka hälften av stugorna stod tomma. Däremot gick det bättre med restaurangen:

– Ålänningarna kommer till stranden och äter gärna på restaurangen som har ett gott rykte och som de känner väl till, säger Lindström.

> **Norrut har de nästan haft det bättre än ”normala år”**

MICHAEL BJÖRKLUND: ”VI ÄR EN FÖRORT TILL SVERIGE”

– För oss som har företag på Åland är sommarsäsongen avgörande, säger kändiskocken Michael Björklund, som bland annat driver restaurangen Smakbyn i Kastelholm.

– Nu måste vi börja tänka i nya banor och reda ut det här tillsammans. Men inom restaurangverksamheten har vi allt längtat efter svenskarna – vi är ju som en liten förort till Sverige, säger kocken som blev ännu mera känd efter att i år ha vunnit svenska Robinson.

TT

Eckerö har **961** invånare – och **947** sommarstugor.
I september var **13** procent av Eckeröborna arbetslösa,
en ökning med nästan **10** procent i förhållande till **2019**.
Det är den största stigningen i arbetslöshet på hela Åland.

ÅSUB

Lizette Ericsson, som driver Söderhagen Restaurang & Café, pekar på vägen nedanför restaurangen, som leder till Degersand, och instämmer:

– Vi ser inte ens en bråkdel av de bilar som vi är vana vid att se.

Också hon räddades av de åländska besökarna:

– Som tur är, har vi många åländska stamgäster.

Nya försäljningskanaler

Enligt Niko Micklin, försäljningsansvarig på Visit Åland, handlar de tuffa tiderna på Eckerö om att de flesta turisterna är svenskar som brukar återvända år efter år, vilket är ett resultat av lång tids försäljningsarbete.

– Nu ska de hitta nya försäljningskanaler och locka nya kunder från finska sidan vilket är hårt arbete, säger Micklin.

Harry Öhman och Margaretha Seidt, svenska pensionärer, har hyrt stuga på Eckerö sedan 1986. De brukar komma till Åland redan i april men i år väntade de tills juli:
- Vi var tveksamma för resan är riskfylld för oss. Men nu är vi nöjda över beslutet, vi lever ensamt och har mera karantän här än i Sverige.
- Vi ser inte mycket svenska gäster men många finska bilar och det är glädjande.

Silverskär förlorade nästan alla gäster

Vi tar iland på Klobben, en av Silverskär Islands tre öar i norra Åland. Himlen är molnfri, vinden står nästan stilla. Det är också helt stilla på den karga ön vid havsbandet. Endast vågornas kluckande och måsarnas skränande hörs.

De 10 stugorna på ön står tomma. Under en normal säsong kunde 42 gäster ha fyllt de rustika men funktionella små husen, hållit möte i det rymliga samlingsrummet och njutit av mat tillagad av Silverskärs egna kockar.

– 90 procent av marknaden försvann, berättar Johan Mörn, primusmotor bakom initiativet Silverskär Islands, ett helhetskoncept med mat och inackordering samt möjlighet för evenemang, möten och konferenser.

– Innan pandemin hade vi fullbokat för hela säsongen. Men nu har vi förlorat nästan alla bokningar, i synnerhet de mest värdefulla: större företag som vill ha mer service, fortsätter han.

Silverskär satsar speciellt på företagsgrupper. Men under coronavåren satt dessa i karantän och när sommaren kom höll de semester, förklarar Mörn.

Företagen är dessutom ofta internationella och utgör en mix från de nordiska länderna: ett företag kan ha sitt säte i Finland men har delägare från Sverige. Detta gjorde fysiska möten svåra.

– På grund av allt detta är vi extra hårt drabbade, säger Mörn.

Förutom att motta enskilda gäster har sommarmiddagar på huvudön Silverskär arrangerats:

– Men det kan på inget sätt kompensera grupperna, dock kanske fungera som marknadsföring, säger Mörn som hade hoppats på att allt skulle lugna ner sig till hösten och att svenskarna ”som vi är helt beroende av” återvände.

– Om nästa säsong går förlorad är det riktigt illa, säger Mörn som ändå tror att han själv kommer att klara sig.

Mörn, som använder den döda säsongen till att reparera och renovera anläggningarna, är mer bekymrad över sin duktiga personal:

– Om vi inte kan behålla kockarna sadlar de kanske om till en helt annan bransch och det vore en stor förlust för oss allihop.

”Vi har ett bra koncept

Om pandemin fortsätter hoppas Mörn på finska gäster till våren, på folk som vill ”hemestra” på ett säkert ställe.

– Alla försöker väl övervintra detta och hålla kostnaderna nere. Det är lätt att säga att man ska förändra och förbättra. Men på Silverskär ligger vi bra till för dem som vill hemestra i mindre grupper och umgås med dem man brukar göra för att minimera smittorisken. Vi har ett bra koncept.

Enligt en enkätundersökning som Visit Åland gjorde bland sina medlemmar i oktober svarade **75** procent att omsättningen hade minskat med **40** procent eller mer. Men få talade om konkurs. Däremot hade de ägnat sommaren åt att underhålla sina anläggningar.

Nya Åland

Hemestra med smaker - ett koncept i tiden

Vandring med havtornssmaker, grissafari, smaker på Föglö, ostprovning och äppelsafari. Under coronasommaren erbjöds ålänningarna extra många semesteralternativ på hemmaplan under devisen ”hemestra”.

Till dem hörde upplevelseturism med smak, en kampanj som togs fram i samarbete mellan Föreningen Mathantverkare på Åland, Visit Åland samt gårdarna och mathantverkarna själva.

Jan och Anna Alm, som driver äppelodlingen Öfvergårds i Tjudö, hörde till dem som öppnade gårdens grindar för hemestrande ålänningar.

En varm och solig torsdag i juli har ett tiotal turister, alla ålänningar eller svenskar med åländsk anknytning, mött upp hos Öfvergårds.

– Jag är född och uppvuxen i Lumparland på en liten gård men när jag var 20 år sade jag: ”Aldrig mer dräng”. Nu är jag verkställande dräng, inleder Jan presentationen.

– Jag är uppvuxen med kinakål, lök och purjolök, jag skulle aldrig bli bonde. Och här är vi nu, supplerar Anna.

Så presenterar paret Alm sig själva innan de leder gruppen över till äppelodlingen där de berättar deras story. Om hagelstormen 2014 som gjorde att de förstod att man kunde sälja skadade äpplen, om resan till USA 2015 som gav dem inspiration till initiativet ”Mitt äppelträd”. Genom detta kan folk hyra ett äppelträd och själv skörda sina äpplen på hösten.

Paret berättar om en kurs i mathantverk som ledde dem över till att experimentera mer och om hur de till sist skaffade ett eget, mobilt äppelmusteri.

De fortsätter med att berätta om pollinering och insekter, om 15 olika äppelsorter och om äppelskörden som de klarar av själva med hjälp av familj.

Frågorna flyger genom luften: ”Ska man beskära träden varje år? ”Kan man göra ett äppelträd buskigt?” ”Var kan man läsa om hur olika äppelsorter passar till olika sorters mat?”

Jan svarar tålmodigt på frågorna innan han leder gruppen vidare till det mobila musteriet och därefter till höjdpunkten: Mustprovningen.

Gästerna sätter sig vid ett bord som har dukats upp med tre olika mustar och tillbehör. Anna Alm sätter i gång provsmakningen:

– Vi börjar med Discovery, en engelsk sort som blir helt tomatröd. Till den serverar vi ÅCA:s Kungsgårdsost och picklat äppelskott. Både musten och äppelskotten har vunnit pris i mathantverk.

Efter att gästerna har smakat sig genom musterna erbjuds de att prova flera sorter i gårdsbutiken.

Gårdsturism i tiden

Beatrice och Axel, två av gästerna, kommer ut ur butiken med kassarna fulla av äppelmust.

– Det är väldigt fint att både se Åland och samtidigt få smaka på närproducerat, säger Beatrice, som berättar att paret är på besök från Sverige men att Axel ursprungligen kommer från Åland.

Axel gillar konceptet:

– Gårdsturism är helt i tiden, man kunde spinna vidare på det och slå upp det större och i andra kanaler, säger Axel som berättar att de hade läst om äppelsafarin i Ålandsguiden.

Paret, som också har varit på ostprovning hos Mattas Gårdsmejeri, säger att de kommer att berätta om matturerna för andra och prova på det nästa år igen, om evenemangen blir av.

> Många ålänningar säger: Jag trodde vi var utomlands" efter att ha besökt Geta, Kökar eller Sottunga. Vi blir ju hemmablinda
>
> Johanna Dahlgren, krögare, Pub Stallhagen.

Ringrostiga första gången

– Turerna har gått väldigt bra, sammanfattar Anna Alm.

Fem av de planerade turerna i förbindelse med kampanjen genomfördes och utöver dem besökte 10 – 15 grupper, som var nyfikna på äppelodling och ville provsmaka must, Öfvergårds.

– Men första gången var vi lite ringrostiga, fortsätter hon.

Detta trots att paret hade övat sin story och planerat programmet väl. För de hade tid under coronavåren i och med att marknader och andra jippon ställdes in:

– För vi måste öva på storyn även om vi kan vår sak, säger Jan.

Testa turerna

Av samma orsak testade föreningen Mathantverkarna på Åland tillsammans med andra aktörer från mat- och turistbranschen de olika turerna innan den ”riktiga” publiken mötte upp:

– Det var jättebra för man kan hela tiden utveckla. Att börja med riktig publik från noll är vågat, säger föreningens verksamhetsledare Harriet Strandvik.

Hon berättar att initiativet togs fram väldigt snabbt när pandemin slog till:

I verksamhetsplanen hade vi många aktiviteter men allt blev uteslutet. Så tänkte vi: ”Låt oss få i gång upplevelsespaketen på hemmaplan”. Grundidén var: ”Om vi inte kan åka ut, låt oss spendera pengarna här”.

Fyra av fem vandringar med havtornssmaker genomfördes i Utgård, Hammarland. Agneta Wilhelms, som ledde vandringarna, säger att grupperna var små och föreslår att man satsar på gruppbeställningar.

– Planen var att utveckla paketen under coronasommaren för att om några år, när situationen normaliserats, vara varma i kläderna, förklarar Strandvik.

Värt att satsas på

Enligt Niko Micklin, försäljningsansvarig på Visit Åland, ligger konceptet bra i tiden:

– Tidigare skulle allt vara stort, fint och maffigt men dagens kunder vill ha den äkta och genuina produkten: De vill veta vem jordbrukaren är och besöka gården. Varje bänk behöver inte vara nymålad men det ska vara snyggt och rent.

Dessutom är mat är en jätteviktig reseorsak och på Åland finns det väldigt duktiga producenter, enligt Micklin.

– Att komma ut till de här fantastiska mathantverkarna och gårdarna är en populär produkt som det letas efter, försäkrar han.

Micklin anser att det är värt att vidareutveckla denna typ turism och att viljan till det finns. Det kräver dock en större marknad: 30 000 ålänningar är inte tillräckligt, anser han.

Visit Åland hjälpte främst till med marknadsföringen av paketen för att stödja de lokala företagen och för att få ålänningarna att resa och konsumera lokalt. Micklin berättar att satsningen inte var stor men att kampanjen fungerade bra att döma av reaktionerna på de sociala medierna och försäljningen av paketen.

I eftersvallet av finanskrisen **2009** blev ”hemester” intaget på Språkrådets nyordslista med betydelsen: ”semester som tillbringas på hemorten”.

Lätt att corona-anpassa

Harriet Saltvik tillägger att gårdarna och mathantverkarna själva ska bli bättre på att se möjligheterna i sitt mathantverk och marknadsföringen. Inte minst för att initiativ med matkoppling fungerar bra under corona:

– Man kan skräddarsy paket för mindre grupper vilket skapar trygghet. Dessutom talar vi om småskalighet vilket är en fördel.

– Nu är det upp till företagarna själva att anpassa upplevelserna till corona, föreslår hon.

Restaurangerna och bryggerierna hör till dem som drabbas värst av coronarestriktionerna. Restaurangerna stängde redan den 30 mars och öppnade igen den 1 juni. De hör i sin tur till bryggeriernas viktigaste kunder.

Kort högsäsong för restaurangerna

Fastän restriktionerna luckrades upp den första juni, räddade det inte restaurangåret med högsäsong under sommaren. En tredjedel av omsättningen gick förlorad trots införandet av avhämtning – "take away" – som en nödlösning.

Johanna Dahlgren, krögare vid Pub Stallhagen i Godby, berättar om snabba puckar och stor oro när coronapandemin var ett faktum:

– Oj nej, vad gör vi nu, tänkte hon.

Sedan gick allt väldigt fort:

– Vi permitterade alla, utom två. En blev kvar i köket. Den andra var jag. Så kom två till och de var så solidariska att de delade arbetsturerna mellan sig och enligt det största behovet. Tanken var: "Nu löser vi det här på bästa möjliga sätt".

Men det var inte roligt för någon. Flera av dem var dessutom föräldrar och när skolorna stängde fick de barnen hem:

– Det var mycket känslor i början: Om vi blir sjuka, vad händer då? Eller om vi har en smittad person på restaurangen?

Johanna gjorde sig också många tankar om den ekonomiska biten. Speciellt mars blev en dyr månad för Pub Stallhagen med många inställda events:

– En fredag hade vi en företagsbokning med buffé och underhållning. Samma eftermiddag annullerade gruppen besöket.

Som företagare måste man handla snabbt och hitta lösningar och sätta sig in i mycket material:

– Vilka skyldigheter har jag, vilka rättigheter? Vad är min roll? Vad ska myndigheterna göra?

På något sätt förberedd

Hotellen och restaurangerna drar in **65** procent av årets inkomster under sommarmånaderna.

ÅSUB

En sak gjorde det lättare: Det handlade om att lyda order från ÅHS och andra myndigheter, och Johanna kände sig trygg i statsminister Sanna Marins ledarskap:

– När hon sade: ”Nu stänger vi restaurangerna”, ja, då stängde vi dörrarna. Som de flesta andra gjorde vi det till och med en vecka tidigare än vi behövde, berättar hon.

Johanna hade precis innan pandemin bröt ut deltagit i en ledarskapsdag arrangerad av försäkringsbolaget, med corona som case studie:
– Det var ett slags reality check. På något sätt var jag förberedd, säger Johanna.

När restaurangerna åter fick öppna dörrarna var det med begränsningar: De tilläts bara släppa in hälften av gästerna, de skulle stänga klockan 22, det var förbjudet med bufféer, med salt på borden och så vidare.

Direktiven för öppningen kom väldigt snabbt:

– På lördagen fick vi reglerna, på måndagen fick vi öppna. Det var mycket pappersexercis med att ta fram en egen kontrollplan och riskbedömning.
Samtidigt måste Johanna tänka på personalen: Vågade hon ta den tillbaka?

– Vi valde att ta tillbaka alla direkt men anställde ingen sommarpersonal, utan rekryterade löpande under sommaren.

Minskad omsättning

Under sommaren luckrades reglerna upp ytterligare: Man fick ta in fler gäster och öppningstiderna förlängdes.

Juni månads omsättning var 60 procent lägre än under normala år. Under sommaren luckrades reglerna upp ytterligare och bottom-line för juli var ”inom acceptansen för det normala”, berättar Johanna som dock undrar hur situationen hade varit utan pandemi.

Den korta högsäsongen tog snart slut, sommarpersonalen fick gå igen.
– Nu har vi den spännande hösten framför oss. Men det är svårt att sia om framtiden, läget ändrar sig hela tiden, säger hon.

Hon är dock positiv:
– Där det finns kreativitet, där håller man sig flytande.

Hämtmaten en succé

Hon nämner rederier som hittar på nya rutter i stället för att stänga ner. Eller företaget Fina Fisken, som tappade nästan alla kunder när restauranger och skolor stängde. De startade med take away i stället för att frysa in fisken eller sluta köpa upp.

Pub Stallhagen satsade också på hämtmat under coronavåren:

– Vi har alltid haft det men nu är det mer inarbetat. Och vi fortsätter.

Många andra inom café- och restaurangbranschen satsade också på take away. Lizette Ericsson, som driver Söderhagen Restaurang & Café i Eckerö, berättar att hon öppnade redan i april. Men bara genom take away till stammisarna, som är ålänningar.

Många företagare annonserar via Facebookgruppen Lunch & Food #takeaway Corona Åland som bildades redan den 14 mars som ”ett sätt att stödja våra lokala krögare”.

En av dem är Sara Bergman som tillsammans med sambon Jan Plonczak öppnade restaurangen Mariebar i Mariehamn mitt under coronapandemin. I början sålde de bara genom take away:

– Coronan har påverkat oss till det bättre: Folk köper take away mat och sushin har gått som smör i solsken, berättar Bergman.

Take away-material tog slut

Dahlmans, som genom bolaget Dinera säljer take away- förbrukningsmaterial blev under coronavåren ”tagna på sängen”, som försäljningschef Andreas Karlsson uttrycker det:

– Många av produkterna tog slut. Vår samarbetspartner kunde inte leverera 400 procent mer än under normala förhållanden. De hade inte räknat med corona.

Bryggerierna: Morgonluft efter tuffa restriktioner

Både ett av Finlands största mikrobryggerier, Stallhagen, och den mindre branschkollegan Open Water Brewery, hade en tuff coronavår med stängda restauranger och färjor som låg i hamn. Sommaren ingav hopp för framtiden men nya restriktioner hänger som orosmoln vid horisonten.

Jonas Jakobsson, som driver mikrobryggeriet Open Water Brewery tillsammans med två andra ölentusiaster samt en timanställd person, hade hoppats mycket på sommaren 2020.

De var väl förberedda, lagren var fulla av öl och hela verksamheten uppbyggd inför sommaren. Hoppet var att anställa en person på heltid till sommaren efter att i fyra års tid ha drivit bryggeriet på kvällar och under veckosluten, efter heltidsjobb och familjeruljangs:

Så skulle det inte gå:

– Först slutade Eckerö Linjen och Viking Line att gå och så stängde restaurangerna vilket är våra primära kundsegment, fortsätter deltidsbryggaren.

Busslasterna till ölprovningarna avbokades och få kunder hittade till gårdsbutiken i Lemland, som var öppen varje lördag:

– Om vi hade kunnat ta beställningar och lämna av varorna i Mariehamn hade vi sålt mycket mera. Men distansförsäljning av alkohol är förbjuden i Finland. Endast om varan kommer från utlandet är det tillåtet, säger Jakobsson som anser det vara paradoxalt.

Därför sålde man bara lite öl till butikerna under de första coronamånaderna. Men det var begränsat i och med att bryggeriets öl oftast är för starkt för butiksförsäljning.

Mera än noll

Det fanns tillräckligt med öl på lager till den lilla försäljningen, så Open Waters Brewery slutade brygga och stängde i princip ner hela verksamheten:

– Under coronavåren hamnade vi inte ens ner på noll utan vi backade till och med, det kändes som en katastrof och det kommer att ta minst ett år att jobba i fatt förlusten, säger Jakobsson.

Lägger inte ned

Som tur var behövde bryggeriet, som inte hade någon fastanställd, inte permittera någon. Bryggarna tog också det amorteringsfria lånet där Landskapsregeringen går in med ett stöd på 20 procent av lånebeloppet.

– Det är både bra och dåligt, pengarna ska ju betalas tillbaka, man gräver en grop för sig själv, påpekar Jakobsson.

Men att lägga ner fanns inte på kartan, det var bara att kämpa sig igenom.

Sommaren blev dessutom nästan ”normal”. Den största skillnaden var att det inte kom svenska turister. Nu ser Jakobsson fram emot en ganska normal höst. Om vintern händer det inte mycket:

– Vi ska bara se till att vi har tillräckligt med produkter tills nästa sommar, avslutar han.

Folk dricker gott öl hemma

Det var även tuffa tider för ”storebrodern” Stallhagen, som också drabbades av restriktionerna, speciellt av stängda restauranger och dramatiskt minskad tax free-försäljning på färjorna.

Även efter att restaurangerna öppnade efter den första juni var försäljningen skral:

– Restaurangerna säger att de ligger på 30 procent av deras normala kapacitet och då köper de bara det allra billigaste och nödvändigaste, säger Timo Vetriö, vd för Stallhagen i Godby.

> **”När folk slutar äta på restaurang, satsar de mera på mat och dryck där hemma**

Däremot har det gått bra på butikssidan:

– När folk slutar äta på restaurang, satsar de mera på mat och dryck där hemma och köper lite bättre öl, fortsätter Vetriö.

Lyckat Kesko-avtal

Det hjälpte också att Stallhagen i april ingick ett avtal med Kesko som genom 1 200 K-butiker fick ensamrätt att sälja produkterna i Finland. Tidigare hade bryggeriet haft ett avtal med Hartwall men efter sommaren hade Stallhagen sålt mera öl till Kesko än genom Hartwall under hela fjolåret, berättar Vetriö:

– Kesko är väldigt nöjda med samarbetet med oss. Folk vill gärna ha inhemskt öl, vi har en bra story och är samtidigt lite exotiska i och med att vi kommer från Åland, fortsätter han.

DISTANSFÖRSÄLJNING AV ÖL GICK I GRAVEN

Finska regeringen beslöt i maj att inleda en beredning av ett lagutkast om distansförsäljning av alkohol men hittade aldrig någon gemensam linje i frågan. I juli gick småbryggeriernas förslag om att tillåta distansförsäljning av öl under coronakrisen definitivt i graven.

Svenska Yle

Billigt specialöl – oväntad sidovinst

Efter coronavåren hade Stallhagen för mycket öl på lager och sålde därför öl billigt från gårdsbutiken och i de lokala butikerna:

– Vi hade mycket specialöl som folk, som har stor tröskel att gå utanför det vanliga, inte hade smakat på. Nu fortsätter de köpa av dem. Så det var bra marknadsföring, säger Vetriö om den inte planerade sidovinsten.

– Dessutom hittade folk till gårdsbutiken när de kom hit för att köpa öl, fortsätter han.

Inte desto mindre blev Stallhagen tvunget att permittera fyra personer och sätta stopp för produktionen: Lagret för resten av året var redan fullt:

– Vi har tre på bryggeriet nu och ibland hjälper pub-personalen och vi på kontoret till, säger Vetriö.

Växtplaner

Stallhagen vädrar ändå morgonluft och håller på att ta fram nya ölsorter, bland annat en alkoholfri öl:

– Försäljningen av alkoholfri öl ökade med 35 procent ifjol. Volymerna är inte stora men de växer så det kommer vi att satsa på, säger bryggeriägaren.

Planen är att växa överhuvudtaget, utan att förlora statusen som mikrobryggeri, eftersom det ger skattelättnader. Gränsen går vid 15 miljoner liter öl om året.

Vetriö ser positivt på framtiden men medger att det skulle se illa ut om färjorna åter slutade gå och restaurangrestriktionerna infördes.

Trots uteblivna turister, restriktioner och smittorisk, oavsett att de riskerade att inte få kunder eller garantera jobb åt de anställda tog många steget ut: **De trotsade coronan och startade nytt.**

Drömmen om ett Badhotell

Johanna och Ebbe Delfs fattade sitt livs beslut 2019. De sade upp sina karriärjobb i Danmark och sålde allt för att förverkliga drömmen på Åland: Att etablera något slags hotell, kanske ett i stil med de danska badhotellen.

Johanna, som kommer från Åland, flyttade med treårige sonen i september för att leta ett lämpligt ställe, Ebbe blev kvar i Danmark.

Efter några veckor fick Ebbe samtalet: ”Ta flyget till Åland. Nu.” Johanna hade hittat redargården Carlsro i Degerby på Föglö, nära stranden.

Kort tid senare, i december, tog Delfs över gården som var från 1912.
Husets olika delar var i varierande skick. Men paret var fast beslutet: De ville öppna Carlsro Badhotell till sommaren 2020, först med en restaurang- och butiksdel, hotellet fick komma senare.

– Vi rev och rev i ett par månader och sedan skulle allt byggas upp igen, berättar Johanna.

De bytte taket, stora delar av fasaden, återställde takterrassen, renoverade hela nedre våningen och källaren, satte in bergvärme, avlopp, toaletter, renoverade fönster, försto-

rade köket och anpassade det till en restaurang. De byggde parkeringsplats, röjde den igenvuxna trädgården, byggde och målade staket.

Öppnade efter värsta coronakrisen

Så kom coronan.

– Men coronavåren påverkade inte oss lika mycket som alla andra för vi ute på Föglö hade ju ännu inte öppnat, berättar Johanna.

– Vi var oroliga och kände med omvärlden men i praktiken ändrade sig vår vardag inte mycket, fortsätter hon.

Paret hade, ”som tur var”, köpt in nästan allting innan allt stängde. Många varor kom från Danmark som stängde helt ner under pandemins första månader.

Paret jobbade vidare men var oroliga: Kunde de öppna? Och i så fall, under vilka restriktioner? Kunde folk överhuvudtaget komma?

– Under våren hade vi flera skype-möten med vår sommarpersonal och vår oro var att vi inte skulle kunna ge dem fulltidsjobb, berättar Johanna.

Carlsro öppnade i slutet av juni, ett par veckor senare än planerat, dels på grund av försenade leveranser, dels för att delar av personalen behövde sitta av sin karantän först:

– Det var ett av de få problem vi hade med anknytning till corona, säger Johanna.

För efter öppningsdagen gick allt slag i slag, de fick en anstormning som de inte hade kunnat föreställa sig:

– Vi hade bra timing, fortsätter hon, för vi startade när den första och värsta coronavågen var förbi.

– På Åland hade vi dessutom mindre smitta än i både Sverige och Finland, tillägger Ebbe.

Anstormningen fortsätter

Paret anser också att det var en fördel att de inte öppnade med hotellet först utan med restaurangen och butiken.

– Jag tror att de som har haft det hårdast inom turistnäringen är de som har stått med båda sina ben i login, säger Johanna och berättar att hotellet förväntas öppna i april 2021 och att de redan tar emot bokningar.

Paret, som hade föreställt sig att de kunde klara av det mesta själva, blev tvungna att anställa mer personal. Många sade till Delfs att det skulle lugna ner sig med gäster i augusti, men det gjorde det inte, de fortsatte strömma till Föglö:

– Vi känner att det inte bara är nyhetens behag, vi har många som har kommit två eller tre gånger, säger Ebbe.

PLÖTSLIGT SADE DET PANG

Soile Wartiainen öppnade trädgårdskaféet Solklart i sin barndoms trädgård under coronasommaren:

– Det var lite dåligt väder i början så det kom inte så många. Men plötsligt sade det PANG och så hade vi fullt med gäster varje dag, berättar hon.

Gäster strömmade till från när och fjärran: bybor och stugägare, cyklister och turister hittade till det lilla gårdskaféet. Soile och dottern Sigrid, som hjälpte till, var väldigt överraskade. Och det visade sig att det hade behövts mera personal:

– Jag hade behövt en som kunde ha hoppat in när Sigrid var ledig. Det var jättetufft att klara det ensam, att både vara inne och laga mat och ute och servera. Jag försökte få tag i en till men jag var för sent ute, säger Wartiainen.

Han berättar att de kör afternoon tea under hösten och att allt är fullbokat. Även julborden är slutsålda, flera månader innan det drar igång.

Vi är enormt glada att folk vill komma till Carlsro och inte bara på sommaren, säger Ebbe.

FRÅN REKO-RING TILL EGEN RESTAURANG

Sara Bergman och Jan Plonczak öppnade kafé och restaurang Mariebar i Mariehamn dagen innan midsommar med take away försäljning. Kunderna strömmade till och hämtade sushi, dumplings eller hela midsommarpaket.

Kunderna kände nämligen redan Sara och Jan som sedan början av vintern hade sålt via REKO-ringen:

– Där hade vi så stor framgång att vi valde att öppna eget. Tills då hade jag bara jobbat för andra så jag var väldigt entusiastisk, berättar Sara.

Efter midsommaren öppnade paret den egentliga restaurangverksamheten men sålde parallellt också hämtmat som gick lika bra åt som själva restaurangmaten.

I juli var det stor rusch men sedan försvann hälften av kunderna:

– Det var som att slå av en strömbrytare när säsongen tog slut, säger Sara.

Inte desto mindre är intresset bland kunderna fortfarande stort:

– Folk har varit jätteglada över att vi har öppnat och vi har fått många nya gäster som inte har smakat åländsk sushi förut, säger Sara.

– Nu renoverar vi köket för att kunna tillreda varm mat också, det ska bli jätteroligt, säger Sara.

TRE GÅNGER STÖRRE OMSÄTTNING ÄN PLANERAT

Harriet Strandvik, verksamhetsledare för Föreningen Mathantverkarna, blev i början av juni kontaktad av föreningen Wikens vänner på Vårdö, skärgårdskommunen i norra Åland.

De frågade om hon ville driva sommarrestaurang i Hamnmagasinet.

– Jag åkte och tittade på utrymmena där det föregående år inte varit någon verksamhet alls för att huset var i så dåligt skick, berättar Harriet.

Nu hade föreningen renoverat men stället var långt ifrån klart till restaurangverksamhet. Harriet valde ändå att tacka ja till erbjudandet:

– När de visste att jag skulle ta över blev det jättebråttom.

Efter ”värsta renoveringen” kunde Hamnmagasinet öppna den 4 juli.

Det blev till en kort men intensiv säsong och mycket långa arbetsdagar för Harriet, dottern som hjälpte till, och några anställda. Stället blev en hit bland finska turister och hemestrande ålänningar. Harriet frågade sig själv: ”Varifrån kommer alla gäster?”.

Det visade sig att en del hade tagit bilen eller båten ända från Mariehamn, bara för att fika eller äta lunch i eftermiddagssolen på Hamnmagasinets terrass.

– Det vet jag inte om de hade gjort ett “vanligt” år, spekulerar Harriet.

Hon tror också att ordet spreds:

– Man behöver människor som är nöjda och talar om det: Så sprider ordet det sig, också genom nätet. Också de lokala var väldigt belåtna och berättade om stället för turisterna, berättar Harriet som är nöjd med försäljningen: Den var tre gånger större än planerat.

– Många har redan frågat: ”Nästa år, då?”. Jag tror det! Men under andra former. Denna säsong var väl hektisk, säger Harriet som inte alls höll semester coronasommaren 2020.

BRA EFTER OMSTÄNDIGHETERNA

Tony Asumaa funderade länge på vad man skulle göra med öppnandet av Kafé Kalesch och gårdsbutik vid Eckerö Post- och tullhus:

– Det fanns ju inga människor på Eckerö i början av sommaren. Nästan alla turister på Eckerö kommer från Sverige och Eckerölinjen stod stilla, säger han.

Tony valde att öppna den första juli:
– Det gick riktigt bra med tanke på omständigheterna. I mitten av augusti minskade gästerna men det är normalt så vi var nöjda med säsongen, säger Tony som i kaféet erbjuder produkter från Johannas hembakta, Amalias Limonadfabrik och Mercedes Chocolaterie, som han också driver.

– Den enda problemet var att vi tappade hela juni, säger han.

”SÖT KARANTÄN”

Simon Dyk Wiklund från Lemland, som har ett brinnande intresse för chili, tog fram såsen ”Sweet Quarantine” under coronavåren:

– Det är den första chilisåsen som jag är riktigt nöjd med.

– Så jag startade en Facebook-sida för att visa vad jag gör och började sälja. Och det finns tydligen ett stort intresse för mina produkter, säger hobbyodlaren.

”Goda **samarbeten** är en viktig faktor för hur väl vi tar oss ur krisen. Hur kan du använda det för framgång även efter krisen?”

Covid-19: Så påverkar krisen framtidens matsystem, AGFO

Samarbete och nytänk i kristider

Efter månader av slit och mitt under en pandemi upplevde Johanna och Ebbe Delfs på egen hud: Det är viktigt att samarbeta och tänka i nya banor i kristider.

Och tack var detta kunde de öppna portarna till Carslro Badhotell i slutet av juni.

De hade fått hjälp av familj och ortsbor sedan de övertog gården i december, men när coronakrisen bröt ut i mars blev det svårt:

– Alla var rädda för corona och vi kunde inte umgås i större grupper. Det var svårt att få folk till talko eller hjälp av vänner från fasta Åland så vi inkallade bara den allra nödvändigaste arbetskraften för att fixa el och VVS, berättar Johanna.

Det var också planerat att Ebbes släkt och vänner från Danmark skulle komma och hjälpa till under våren men det ställdes in på grund av coronan.

Men under våren trädde lokala bekantskaper på ön in och målade staket och dylikt. Och under den hektiska slutetappen fick Delfs hjälp av Veronica Olofsson från Sommarögård, som paret lärt känna efter flytten till Föglö:

Anders Westerberg valde att sätta sin restaurang på gården Västerro i stand-by i förbindelse med pandemin:
– Så får de restauranger som håller öppet fler kunder. Ju mera vi hjälper varandra, desto bättre för hela Åland.

– Hon är ”one of a kind” och kom och målade och bar undan sopor tills långt in på natten, säger Johanna.

> **Det kändes som att fler fick ny luft under vingarna av att se vår satsning**

Ring-effekt

Medan Delfs renoverade började några grannar fixa hus och gårdar. En granne, som hade en loppis, måste stänga efter några veckor eftersom allt blev slutsålt, torgkiosken hade mycket mera försäljning än vanligt. Också de lokala fiskarna fick bråttom med att förse restaurangen med abborrfiléer.

– Det blev en ring-effekt. Det kändes som att fler fick ny luft under vingarna av att se vår satsning, anser Delfs.

DELA PÅ SKÖRDETRÖSKAN!

– Fastän vi är mitt i skördeperioden fick vi upptagningsmaskinen till vår lök för en dag. Folk är så vänliga och samarbetsvilliga, säger Gun Toivonen, som driver gården Jan-Matts i Svartsmara tillsammans med man och son.

Sue Holmström, vd för Ålands Producentförbund anser att det speciellt under kristider är viktigt att dela jordbruksmaskiner för att få ner kostnader. Sölve Högman, Jordbruksbyråns byråchef, tror dock att det kan vara svårt:

– Fönstren att bedriva jordbruk på Åland är väldigt korta. Vårskörden, till exempel, ska ofta klaras på bara ett par veckor, säger han.

Han anser dock att unga lantbrukare och entreprenörer har det lättare för samarbete.

”KÄNNS SOM OM VI KUNDE KLARA OSS UTAN PENGAR”

Jan Plonczak, hemma från Polen, driver nyöppnade restaurangen Mariebar i Mariehamn tillsammans med sambon Sara Bergman. Han berättar om hur förvånad han blev när han flyttade från en urban miljö i Polen ”där han betalade för allt” till småskaliga Åland:

– När jag ville köpa äpplen sade Sara: “Nej, det får vi av en granne, blåbär av en annan”.

Paret, som är i 30-årsåldern, byter ofta till sig råvarorna till deras maträtter:
– Vi får fisk och andra ingredienser, de får sushi och dumplings, förklarar Plonczak.
Nätverket träder också till om det behövs en extra hand i restaurangen.

– Byteshandeln och nätverket fungerar så bra att det ibland känns som om vi kunde klara oss utan pengar, säger Plonczak som dock försäkrar att största delen av handeln föregår på traditionellt sätt.

– Det är vi så glada för, ju fler saker som finns att göra på Föglö desto bättre, anser paret som tror att samarbetet och synergierna kommer att hålla i sig också efter att Carlsro blivit ordentligt etablerat.

– Det finns en sämja i svåra tider, ålänningarna går ihop, anser Johanna.

De unga

Lena Brenner, landsbygdsutvecklare, anser att synergierna och samarbetena i förbindelse med Carlsro har inneburit en ”nytändning för hela skärgårdskommunen Föglö.

Lena Brenner (t.h.) under invigningen av Carslro Badhotell.

– Ofta är just inflyttare eller tillbakaflyttare motorn både i småsamhällen och överlag, med eller utan corona, anser Lena Brenner. Hon tillägger att de yngre, som Delfs, som är i 30-årsåldern, ofta står för nytänket. De unga är också en växande grupp, säger Brenner:

– Inom lantbruk och förädling finns det idag förhållandevis många nya unga och det handlar om en stor förändring som har skett de senaste tio åren, säger hon.

Skördefesten: Ett enda, stort samarbete

Folk utifrån ser samarbetet tydligt, enligt Brenner. Hon nämner Skördefesten som exempel:

– Speciellt lantbrukare från fastlandet är fascinerade och frågar sig hur tusentals kan samarbeta med varandra.

”KONKULLENTER”

I Sverige har man myntat begreppet ”konkullenter” bland mindre livsmedelsproducenter. Det innebär att man på sätt och vis konkurrerar med varandra men att man är mera kolleger än konkurrenter, berättar Harriet Strandvik, verksamhetsledare för Mathantverksföreningen på Åland.

Carlsro Badhotell: Samarbete som bär frukt.

Skördefesten

Tiden upp till Skördefesten som hålls den 18 till 20 september är nervpirriga. Deltagarna och arrangörerna tror att den blir av men det finns många frågetecken i luften.

– Det största orosmoment är att regeringen meddelar att coronasmittan nått sådana nivåer att evenemanget måste ställas in, säger Ida Wester, projektkoordinator för Skördefestens Vänner.

Hon tar emot på föreningens kontor i Ålands Landsbygdscentrum några veckor innan Skördefesten. På väggen hänger planscher från många års lyckade skördefester.

Hon hann bli riktigt nervös när det meddelades om en gräns på 50 personer på evenemang. Men det visade sig vara ett tryckfel. Det handlade om 500 personer vilket inte är ett problem på grund av gårdarnas storlek.

Hon är i full gång med att se till att Skördefesten blir coronasäker. Bland annat ska planscher, där gästerna ombeds hålla en högaffels avstånd mellan varandra, distribueras.

Hon förväntar sig inte lika många besökare som under rekordåret 2019. Och hon tror att de flesta besökarna blir ålänningar som tycker att det är roligt att det ordnas något under coronatider.

Tony Asumaa, som är medlem av Skördefestens vänners styrelse och själv deltar i Skördefesten med olika aktiviteter, räknar med 7 – 10 000 besök mot nästan 18 000 år 2019.

Skördefesten, som hålls den nästsista helgen i september, är en av årets höjdpunkter inom mat- och turistbranschen på Åland. Då får gäster och turister möjlighet att träffa lantbrukare, matproducenter och lokala hantverkare genom öppna gårdar, pop up-aktiviteter och restauranger. Skördefesten har hållits sedan **1998** och har vuxit år för år. Under rekordåret **2019** lockade jippot **17 700** besökare.

– Men ingen vet. Och det är just problemet för gårdarna och oss producenter: Vi kan inte förbereda oss: Ska man köpa in tio bullar eller tusen?

Svenskar får besöka Skördefesten

En vecka innan Skördefesten meddelas det att reserestriktionerna lättas: Svenskar får resa till Finland och Åland utan karantän. Men det är för sent för att hinna locka svenskar till arrangemanget.

Däremot förväntas finländare och ester ankomma med kryssningsfärjor som sätts in från Helsingfors och Tallinn. De kommer ha möjlighet att cirkulera mellan evenemangen i bussar.

> **Ska man köpa in tio bullar eller tusen?**

SKÖRDEFE

Alexis – en av Skördefestens få svenska gäster

I Sjökvarteret i Mariehamn är det söndagseftermiddag, på Skördefestens tredje och sista dag, fortfarande full rulle på.

Alexis Mondragon närmar sig Soile Wartiainens stånd för att smaka på hennes egenodelade ekologiska chili. Han hör till de få svenska besökarna som ankom om lördagen, dagen då restriktionerna lättades:

– Det känns speciellt, försäkrar Alexis som genom bekanta på Åland hade hört att karantänen för svenskar avskaffats.

Han var ”jättenyfiken” på Skördefesten och på Ålands högklassiska produkter, inte minst de ekologiska, som han hade hört talas om. Han blev inte besviken:

– Skördefesten har varit fantastisk och jag kommer igen nästa år, försäkrar han.

Soile Wartiainen berättar att hon under Skördefesten träffat väldigt få svenskar, dock ganska många finländare. Bland gästerna har hon också hört estniska och lettiska talas.

Hon har lite ekologiska grönsaker kvar vid sitt stånd:

– Det bästa som kan hända att jag inte har några produkter att bära hem, skrattar hon.

Alexis Mondragon och sonen Hjalmar under Skördefesten.

Skördefesten översteg alla förväntningar

Grace Garcia-Sahlin och Conny Sahlin som driver äppelodlingen Snäckö Frukt och sålde på Mattas Gårdsmejeri, blev tvungna att åka hem tre gånger för att fylla på med fler varor.

Jennifer Sundman och Lars-Johan Mattsson, som driver gårdsmejeriet, hade räknat med ett bortfall på 30 – 40 procent jämfört med 2019 men det visade sig att försäljningen var lika bra som fjolårets fastän besökarna var något färre, 3 300 besökare mot det normala cirka 4 000.

– De mesta av våra egna produkter tog slut. Det var jättesvårt att veta hur mycket vi skulle förbereda, förklarar de.

– De som kom var ivriga att handla så det var sammantaget ett lyckat evenemang, säger Sundman och Mattsson.

Det tycker också Henrik Sundberg från Bolstaholmsgård, traditionellt en av Skördefestens mest välbesökta gårdar:

– Det gick inte som under normala år men bättre än förväntat, säger Sundberg.

Hos Open Water Brewery fick man till och med flera gäster än 2019: 9000 gäster mot 7 500 föregående år.

Mindre bortfall än förväntat

– Både deltagare och arrangörer är nöjda, sammanfattar evenemangets verksamhetsledare Anita Lundin.

– Det kom fler gäster än vi hade räknat med. Bortfallet var på 20 procent, vi hade befarat 30, fortsätter hon.

De flesta gästerna var ålänningar men kryssningsfartygen från Estland och Finland bidrog med cirka 3 000 turister.

Totalt besökte 13 700 personer 43 öppna gårdar, restauranger och Plåpp Åpp-aktiviteter.

– Det är lite färre ställen än i fjol vilket också märktes i den totala försäljningen. Men i och med att försäljarna var färre fick de en större del av kakan att dela på, säger Lundin.

Nytt för i år var Skördefest-appen som såldes parallellt med programbladet. Appen bidrog med lite egenfinansiering till evenemanget som på grund av coronakrisen hade sämre ekonomi än under vanliga år. Appen kommer att vidareutvecklas till Åland Grönskar den 29 – 30 maj och till nästa års Skördefest.

Förberedda på framtiden

Överhuvudtaget känner sig arrangörerna bättre rustade inför framtiden, också vad coronasituationen angår. Gästerna höll avstånd och tog sitt ansvar.

– Vi är bättre förberedda, vi har material och vet hur vi ska hantera situationen, säger Lundin som ser positivt på framtiden.

I början, mitten eller slutet

Efter nästan sju månader i pandemins grepp tycker många från mat- och turistbranschen att de har lärt sig mycket. De känner sig bättre rustade för det som komma skall, vare sig det handlar om en pandemi som drar ut på obestämd tid eller en annan krissituation.

Men osäkerheten är ändå stor.

”Vi vet inte ens om vi är i början, mitten eller slutet”.
Sue Holmström, vd, Ålands Producentförbund.

”Vi ska vara förberedda på det mesta. Men det har jordbrukarna alltid varit. Vi har upplevt klimatmässiga och marknadsmässiga utmaningar, vi gick med i EU, vi överlevde Rysslands embargo. Detta är bara en av många ändringar och det kan komma nya”.
Dennis Grönroos, odlingsrådgivare, Ålands Hushållningssällskap.

”Vi ska vara medvetna om att en pandemi får stor effekt hos oss, ett litet samhälle som Åland. Det är därför viktigt att jobba med modeordet ”resiliens”, det vill säga motståndsförmåga, för att kunna stävja torka, konkurs eller corona, det spelar inte så stor roll vad det är”.
Sölve Högman, Byråchef, Näringsavdelningen, Jordbruksbyrån.

“Under den osäkra tiden som coronapandemin har medfört, har det varit en fördel att vi haft Ålands hållbara livsmedelsstrategi att luta oss mot. Det har funnits många akuta frågor som snabbt måste lösas men samtidigt har alla inom branschen insett att det är viktigare än någonsin att vi jobbar med att få till stånd en hållbar livsmedelsproduktion. Och en hållbar livsmedelsproduktion ska innehålla lika delar av lönsam, miljömässig och social hållbarhet”.
Lena Brenner, landsbygdsutvecklare.

”Vi har fått en erfarenhet och är mentalt förberedda för nästa gång - det sitter i bakhuvudet. Jag är optimist och tror att det lokalproducerade vinner på detta i längden”.
Harry Söderberg, bärodlare, Söderbergs.

”I framtiden får vi antagligen många jämförelser mellan Sverige och Finland beträffande matproduktionen där Finland verkar vara stabilare. Det kan gynna politiska satsningar framöver”.
Harriet Strandvik, verksamhetsledare för Föreningen Mathantverkare på Åland.

”När detta är över kommer det kanske en ny pandemi. Men då blir allt enklare, vi är vanare, spelreglerna är tydligare och folk anpassar sig fortare. Nu måste vi bara kämpa oss igenom det tuffa och kanske blir det ännu tuffare innan det blir bättre”.
Niko Micklin, försäljningsansvarig, Visit Åland.

”Vi kommer att tala om före och efter corona. Det finns ett nytt kapitel i boken och vi måste göra oss redo. Ändringar är inte bara negativa, det kan komma en del gott ut av coronakrisen, så jag är jättepositiv för framtiden”.
Johanna Dahlgren, krögare, Pub Stallhagen.

”På hela Åland ligger vi bra till för att skapa ett mönstersamhälle och många är avundsjuka på oss. Vi har betesmarker, små ladugårdar och mycket diversitet och småskalighet. Tidigare var det storskaliga fint, nu ska det vara småskaligt och vi har alla förutsättningar. Men vi borde bli ännu bättre och snabbare”.
Johan Mörn, anläggningschef, Silverskär.

“Man tror att man själv är bäste dräng men så är det inte, man är starkare tillsammans. Framgång kräver samarbete”.
Soile Wartiainen, Solklart.

Efterord

Nådens år 2020, då det globaliserade samhället fick en brysk insikt om nackdelarna som fanns inbäddade i det till synes fantastiska upplägget med fri rörlighet för människor och varor över hela jordklotet.

Många sätter sitt hopp till att ett vaccin ska lösa den här tillfälliga svackan och att allt ska återgå till hur det var, så fort som möjligt. Problemet med mirakelkurer är att de sällan håller vad de lovar. Vi vet ännu inte hur det kommer gå den här gången heller.

I princip hela resesektorn står fortfarande stilla och det varnas för att de billiga flygbiljetter många vant sig vid kommer att förpassas till historien. Detta dels för att företagens resande beräknas minska drastiskt för att vi tvingats tänka annorlunda.

Att försöka se en ljusning framöver för oss som jobbar med att ta hand om gäster kan minst sagt kännas utmanande. Men någonting vi sett tydligt under året är att resandet inom landet ökat och att fler upptäckt att det faktiskt går att få fantastiska upplevelser inom det egna landet eller landskapet.

Det är en verklig möjlighet för oss och det skulle vara bra för både klimat och miljö om det här ansvarsfulla resandet har kommit för att stanna, även om vi får någon slags bukt med pandemin. Det ställer dock krav på oss i branschen och våra leverantörer att vi faktiskt kan leverera dessa upplevelser.

Känslan av att resa någonstans har vi ju nästan gratis tack vare det faktum att Åland består av öar, bara det är exotiskt för många. Men om vi vill kunna ge upplevelser som gäster kommer ihåg utöver naturen behöver vi anstränga oss lite mer. Vill vi att folk ska minnas att de åt norsk lax på Åland? Att hotellfrukosten var som på charterhotellet i Spanien?

Här har vi en chans att sticka ut och lämna ett bestående intryck. Dessutom vill jag ha möjlighet att köpa unika lokala råvaror och mathantverk själv också, inte bara servera det till gäster.

Vi får hoppas att så många som möjligt klarar sig igenom det här stålbadet och kommer ut på andra sidan med energi att ta sig an de stora evenemangen som planeras åren framöver med bland annat Tall Ships race och vårt eget 100 års firande. Jag är övertygad om att det finns alla möjligheter framöver men de kanske inte är samma möjligheter som fanns för ett år sedan.

Viktor Eriksson, kock, Silverskär

Källor och litteratur

Intervjuer

Anna Alm, Öfvergårds
Jan Alm, Öfvergårds
Anna Andersson, Anderssons Fisk
Tony Asumaa, Amalias Limonadfabrik
Sara Bergman, Mariebar
Joakim Blom, Ålands Centralandelslag
Lena Brenner, Ålands Landsbygdscentrum
Rosita Broström, Ålands Fiskodlarförening
Johanna Dahlgren, Pub Stallhagen
Ebbe Delms, Carlsro Badhotell
Johanna Delms, Carlsro Badhotell
Pia Ekström, Ekströms stugor
Robert Ekström, Ekströms stugor
Lizette Eriksson, Söderhagen Restaurang & Café
Dennis Grönroos, Ålands Hushållningssällskap
Sue Holmström, Ålands Producentförbund
Sölve Högman, Jordbruksbyrån, Landskapsregeringen
Jonas Jakobsson, Open Water Brewery
Andreas Karlsson, W.J. Dahlman Ab
Kristian Karlsson, Karl-Ers Frukt
Marica Karlsson, Överängs Kvarn
Niklas Lampi, Mathias Eriksson
Janina Lindström, Resort Degersand
Fredrik Lundborg, Ålands Fiskare
Anita Lundin, Föreningen Skördefestens Vänner r.f
Eva Örtengren Lundqvist
Lars Lundqvist
Gunilla Mattsson, Odlarringen
Lars-Johan Mattsson, Mattas Gårdsmejeri
Niko Micklin, Visit Åland
Alexis Mondragon
Katja Mustonen-Kemmelmeier, Brobacka gästhem
Johan Mörn, Silverskär
Sandra Ozola-Ozolina, Karl-Ers Frukt
Jan Plonczak, Mariebar
Grace Garcia-Sahlin, Snäckö Frukt
Connie Sahlin, Snäckö Frukt
Tord Sarling, Ålands Trädgårdshall
Harriet Strandvik, Mathantverkare på Åland
Henrik Sundberg, Bolstaholmsgård
Jennifer Sundman, Mattas Gårdsmejeri
Robert Särs
Harry Söderberg, Söderbergs
Gun Torniainen, Jan-Matts
Soile Wartiainen, Solklart
Anders Westerberg, Västerro
Simon Wiklund
Agneta Wilhelms, Utgård
Timo Vetrio, Stallhagen
Ida Wester, Föreningen Skördefestens Vänner r.f.
Lisbeth Wikström, Wikstöms på Strömsvik
Diana Åkerberg, Baka!

Elektroniska källor

AGFO Insight: Covid-19: Så påverkar krisen framtidens matsystem
Bärkraft.ax
Europeiska kommissionen
Helsingin Sanomat
Hufvudstadsbladet
John Nurminens Stiftelse
Kauppalehti
Landsbygdensfolk.fi
Landsbygdsnäringarna på Åland 2020
Nya Åland
Närings, trafik- och miljöcentralen
Pettersson, Jörgen: Coronavåren 2020, 75 dagar som förändrar vår framtid 2020
Skördefesten
SLC
Svenska Yle
Taste Magazine Scandinavia
Visit Åland
Ålands statistik- och utredningsbyrå, ÅSUB
Terroir- och merroiratlas för Åland
Ålands hållbara livsmedelsstrategi
Ålands Landsbygdscentrum
Ålands landskapsregering
Ålands Radio
Ålandstidningen
Ålands väg under och ur coronakrisen

Erika Brenner är frilansjournalist med åländska rötter, sedan 2019 bosatt på Åland. Hon har tidigare bott och verkat i Danmark och Latinamerika.

Tuffa tider och snabba ryck

Under pandemins första dramatiska veckor i mars och april 2020 gick allt slag i slag: Undantagstillstånd infördes, gränserna stängdes, fartygen lades upp.

Det var tuffa tider och snabba ryck för krögare, bryggare och livsmedelsförädlare, för odlare som skulle förbereda åkrarna och för turistfolket som var i full gång med att förbereda säsongen som förväntades bli livligare än någonsin.

Krögaren
”Oj, vad gör vi nu”, tänkte Johanna Dahlgren, krögare vid Pub Stallhagen i Godby, när coronapandemin är ett faktum.

Sedan gick allt väldigt fort:
”Vi permitterade alla, utom två. En blev kvar i köket. Den andra var jag.

Det var mycket känslor, snabba puckar och stor oro i början: Om vi blir sjuka, vad händer då? Eller om vi har en smittad person på restaurangen?

Som företagare måste man handla snabbt och hitta lösningar.”

Bär- och grönsaksodlaren
”Allt hände precis när vi skulle köra i gång säsongen”, berättar Harry Söderberg som odlar jordgubbar och andra bär på sin gård Söderbergs i Ämnäs.
”Vi hade arbetskraft på plats men behövde snabbt mera. Arbetskraften behövdes till den första delen av säsongen som handlade om att anlägga odlingarna, sedan till själva skördeperioden, och faserna går lite in i varandra. Då fick jag några sömnlösa nätter.”

Bryggaren
”Först slutade Eckerö Linjen och Viking Line att gå. Sedan stängde restaurangerna vilket är våra primära kundsegment”, berättar Jonas Jakobsson, som driver mikrobryggeriet Open Water Brewery tillsammans med två andra ölentusiaster.

”Busslasterna till ölprovningarna avbokades och få kunder kom till gårdsbutiken. Vi sålde nästan ingen öl, bara lite till butikerna. Så i princip stängde vi ner hela produktionen och gjorde ingenting. Det var egentligen en katastrof.”

Turismexperten
Niko Micklin, försäljningsansvarig och projektledare på Visit Åland berättar att pandemin kommer vid värsta möjliga tidpunkt: just när marknadsföringskampanjen för sommaren skulle köra i gång:

”I början förstod vi ingenting och allt hände så fort. Vi fattade beslut på ett möte, återvände till telefonen eller datorn och då hade ny information redan kommit in.”

Läs i boken om hur det gick för dem den följande, dramatiska tiden.