

Rapport från studiebesöket på Elleholms Tomatodling.

Vi var över 20 medlemmar, som gjorde ett intressant studiebesök på Elleholms Tomatodling. Thomas Lilja hälsade oss välkomna till Sveriges näst största tomatodling, som motsvarar fem fotbollsplaner. Thomas berättade, att han hade tidigare varit marknadschef på en glassfabrik, innan han tog över den här tomatodlingen. Hans styrka är, att han har en god kännedom om marknaden i detaljhandeln. När det gäller tomatodlingen har han haft goda rådgivare. Efter tre säsonger tycker Thomas, att han även har god kunskap om tomatodling även om det finns mer att lära.

Varför tar man över en tomatodling?

- folk behöver äta
- Thomas tror på närodlade och lokalt producerade produkter.
- tomater är en stor produkt i grönsaksdisken (t.o.m. större än bananer)

Elleholms Tomatodling omsätter 16 miljoner. Företaget har 7 heltidsanställda och 20 säsonganställda.

Tomatodling.

Elleholms Tomatodling köper in varje säsong 65.000 plantor. Hälften kommer från Finland hälften från Spanien. Man har valt två sorter. Sorter som Thomas själv tycker om och som förhoppningsvis konsumenterna också gillar. Plantorna placeras ut i andra eller tredje veckan i januari. Det tar 35 dygn till blomning. För pollination köper man hem humlor från Holland. Tomaterna växer i en medeltemperatur av 16,3 grader. Bevattningen sker dagligen i små mängder men ofta. Vattnet 160 kubikmeter/dygn tas från Mörrums ån. Svenska tomater är flera gånger mindre besprutade än de utländska. Vid besöket kunde vi konstatera, att miljötänkandet i alla former genomsyrade företaget. Idag tar man ut 55 kg tomater per kvadratmeter mot tidigare 30 kg. Varje klase skall ha åtta tomater. Vid skördetid plockar man varje planta två gånger per vecka. Det blir till slut c:a 1.400.000 kg tomater.

Tomatmarkanden

Tomaterna, som finns i grönsaksdisken, är på vintern 80 % import. På sommaren är det 60%. Det finns ingen export. Priset på tomaterna bestäms varje dag kl. 15.00. Det är som på börsen stora prisvariationer. När det gäller tomater kan det vara en skillnad från 5 kronor till 18 kronor. Dessa svängningar är inte bra för odlaren och framför allt inte för konsumenten. Ett fast pris hade varit mycket bättre. Alla tomater skickas till Hälsingborg i samtransport med andra grönsaksprodukter.

Slutord.

Sällan har frågorna haglat så mycket vid ett studiebesök som detta. Det var en intresserad och engagerad grupp. För en novis insåg man ganska snabbt, att det var mycket handarbete. Efter hand som plantan växte, 35 cm varje dygn, så justerade man uppbindningen. Varje gren förstärktes med plastband för att inte brytas. Det var ett evigt passande. Som avslutning fick varje medlem köpa en påse tomater för provsmakning.

Vi framför ett varmt tack till Thomas Lilja. Mannen som glöder för sin tomatodling. Alla kommer att leta efter varumärket "Elleholms Tomatodling".

Vid pennan Pertti Pennanen