

Kvighotell, hur blir det ett gynnsamt företagande för alla?



Bild: Privat

Författare:	Caroline Myhrman
Klass:	AT24
Utbildning:	Agrotekniker
Kurs alt examensarbete:	LIA 3
Handledare:	Kristina Holmström
Datum då rapporten lämnas in:	2026-02-12

Sammanfattning

Rapporten utforskar framgångsfaktorerna för produktionsformen kvighotell. Arbetets syfte är att undersöka vilka faktorer som påverkar verksamhetens lönsamhet och framgång. I rapporten första del ingår en litteraturstudie som förklarar konceptet kvighotell, vilka avtalsformer som används, vilka för- och nackdelar som finns för parterna och vad man skall överväga innan ett samarbete inleds. I rapportens andra del ingår en intervjustudie med aktiva kviguppfödare, mjölkproducenter som använder sig av kvighotell och en kviguppfödare som lagt ned sin verksamhet. I intervjuerna diskuteras lantbrukarnas syn på kvighotell, dess framgångsfaktorer och framtid i det svenska lantbruket.

Nyckelord:

Framgångsfaktorer, mjölkproduktion, kviguppfödning, lönsamhet.

Innehållsförteckning

Innehåll

1 Inledning.....	4
2 Syfte och frågeställningar.....	4
3 Metod	4
4 Bakgrund	5
5 Resultat.....	5
5.1 Litteraturstudie.....	5
5.1.1 Varför kvighotell?.....	5
5.1.2 Avtalsmodeller.....	6
5.1.3 Samarbetet.....	7
5.2 Intervjuer	8
5.2.1 Intervjuer kviguppfödare.....	9
5.2.2 Intervjuer mjölkproducenter.....	15
5.2.3 Intervjuer ej aktiva kviguppfödare	17
5.2.4 Intervjusammanställning	18
6 Diskussion	18
7 Slutsats	20
8 Referenser/källförteckning	21
9 Bilagor.....	22

1 Inledning

Rapporten undersöker konceptet kvighotell, varför det används och vilka avtalsmodeller som förekommer. Fokus ligger på att identifiera framgångsfaktorer samt de faktorer som påverkar verksamhetens lönsamhet. Rapporten bygger på en kort litteraturstudie, men består till största delen av intervjuer med aktiva kviguppövare, mjölkproducenter som använder kvighotell samt kviguppövare som har lagt ned sin verksamhet.

Projektet har genomförts under min LIA på Agroväst, med stöd av Kristina Holmström, husdjursrådgivare och forskare vid Hushållningssällskapet i Sjuhärad. Kristina är även engagerad i Agrovästs mjölkprogram, som är en långsiktig utvecklings- och samarbetsplattform som verkar för att stärka den svenska mjölkproduktionens konkurrenskraft och hållbarhet. Bakgrunden till projektet är mitt intresse för mjölksektorn och dess olika förgreningar. Många lantbrukare och rådgivare som jag har talat med uppger att omfattningen av kvighotell inom svenskt lantbruk har minskat avsevärt. Jag har därför velat fördjupa mig i konceptet kvighotell och samtidigt undersöka vilka faktorer som avgör varför vissa kvighotell lyckas medan andra inte gör det. Vidare har jag varit intresserad av att ta del av lantbrukarnas perspektiv på kvighotell samt deras syn på verksamhetens framtidsutsikter.

2 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna rapport är att definiera framgångsfaktorerna för att driva ett lönsamt kvighotell. Vilka faktorer påverkar verksamhetens lönsamhet? Vilka avtalsmodeller finns och vilka använder sig de svenska lantbrukarna av? Vad finns det för motiv att starta, respektive lägga ned sina kvighotell?

3 Metod

Metoderna som använts till framställandet av denna rapport är litteraturstudier och intervjuer med lantbrukare. Informationen till litteraturstudien har inhämtats från olika studier, forskarrapporter och tidningsartiklar. De internetsidor som använts för att söka information är Google Scholar och Google sök. De sökord som använts är bland annat "Kvighotell", "Heifer contracting", "custom dairy heifer growing", "custom grower", "contract rearing programs" och "djurhälsostatistik".

Intervjuer har genomförts med lantbrukare som driver kvighotell, mjölkproducenter som använder sig av kvighotell samt lantbrukare som drivit kvighotell men som lagt ned sin verksamhet. För att få kontakt med lantbrukare har en intervjuförfrågan lagts ut i Facebookgrupperna "Lantbrukaren" och "Vi med robot", kontakt har även tagits med produktionsrådgivaren Torbjörn Lundborg på Växa för att få förslag på lämpliga producenter. Information har även publicerats på Agrovästs kanaler.

Av respekt för lantbrukarnas integritet kommer de att vara anonyma, och ingen information som kan härledas till dem eller deras verksamhet kommer att redovisas.

4 Bakgrund

Den genomsnittliga besättningsstorleken inom svensk mjölkproduktion har ökat kraftigt under de senaste decennierna, från 18 mjölkkor per företag år 1985 till 118 år 2025, en nästan sjufaldig ökning. Denna utveckling speglar en tydlig storleksrationalisering inom lantbruket. Samtidigt har antalet mjölkföretag minskat drastiskt. Mellan 1985 och 2025 har antalet företag halverats under varje tioårsperiod, med en något mindre nedgång på omkring 40 procent under den senaste perioden. Totalt har 93 av 100 företag försvunnit sedan 1985, och bara under de senaste fem åren har 603 företag avvecklats, vilket visar på en snabb och omfattande strukturförändring. Även antalet mjölkkor har minskat, från 646 000 år 1985 till 293 000 år 2025, en nedgång på drygt 55 procent. Sammantaget visar utvecklingen att antalet lantbruksföretag blir färre, medan de som finns kvar blir allt större (Jordbruksverket, 2025).

Ur denna utveckling av större gårdar som specialiserar sig på att producera mjölk, etableras nya företag. Begränsningar i resurser och kapital kan göra det nödvändigt att överlåta vissa arbetsuppgifter på externa aktörer, uppgifter som tidigare ingick i den mindre, mer diversifierade mjölkgårdens verksamhet (Wolf, 2003). Ett exempel på externalisering bland mjölkproducenter är det som denna rapport utforskar, kvighotell.

Kontrakterad uppfödning av rekryteringskvigor, eller kvighotell, är en metod som mjölkproducenter kan använda för att föda upp sina rekryteringskvigor (Nilsson, 2024). Metoden innebär att kvigor flyttas från mjölkproducentens gård till en extern uppfödare med ett avtalsbaserat upplägg. Tidpunkten för när kvigor flyttas från respektive återvänder till ägarens gård varierar beroende på de överenskommelser som ingås mellan parterna (Teagasc, 2020).

5 Resultat

5.1 Litteraturstudie

5.1.1 Varför kvighotell?

Beiler och Schnitkey (1996) uppger att det finns det många fördelar men även risker med kontrakterad kviguppfödning, såväl som för uppfödaren som mjölkproducenten. Enligt författarna är det främsta motivet för att leja ut kviguppfödningen att sänka uppfödningkostnaderna, främst genom att säkerställa att kvigor blir dräktiga i rätt tid.

Resultatet från en studie av Boulton et al. (2017) visade att inkalvningsåldern och tid på bete hade det starkaste sambandet till den totala uppfödningkostanden. Enligt svensk statistik från Växa (2022) uppgår kostnaden till 400 kronor/månad och djur när kvigan passerat 24 månader. Detta eftersom kvigan fortsätter konsumera foder, uppta stallplats och arbetstid utan att generera en intäkt. I Växas (2024) djurhälsostatistik från 2023/2024 framgår det att medelinkalvningsåldern för svenska kvigor ligger i genomsnitt på 26,7 månader, vilket innebär att det finns förbättringspotential för att nå optimum på 24 månader.

Andersson (2019) uppger i artikel i Tidningen Husdjur både för- och nackdelar med kvighotell, både för uppfödaren och producenten. Dessa presenteras nedan.

Fördelar mjölkproducent:

- Ökat fokus på mjölkproduktionen.
- Möjligheten att utöka antalet mjölkande, via frigjorda stallplatser och betesareal.
- Eventuellt minskad investering för ungdjur.
- Foder- och tidsbesparing.

Fördelar kviguppfödare:

- Lägre krav på byggnader och inventarier.
- Kunna utnyttja befintliga byggnader och betesareal.
- Lägre tidsåtgång och arbetsinsats än mjölkproduktion.
- Förutsägbar och jämn inkomst.
- Kan komplettera nuvarande produktion.

Nackdelar mjölkproducent:

- Minskad kontroll över sina rekryteringsdjur.
- Ingen möjlighet till avsättning av foder med sämre kvalitet.
- Likviditetsbehovet ökar.
- Beroende av kviguppfödaren.

Nackdelar kviguppfödare:

- Osäker lönsamhet vid uppstart.
- Ansvar över andras djur.
- Utmaningar vid prissättning.
- Beroende av mjölkproducenten.

5.1.2 Avtalsmodeller

För att nå ett framgångsrikt samarbete mellan mjölkproducenten och kviguppfödaren krävs en fungerande avtalsmodell som möter bägge parter behov och förväntningar. De finns enligt Karszes & Cady (2000) flertalet modeller att tillämpa, nedan följer de vanligaste avtalsmodellerna i USA.

1. *Dagshyra*. Mjölkproducenten äger fortfarande djuren och betalar en avgift för varje dag som djuret befinner sig hos uppfödaren. Uppfödaren står normalt för inhysning, foder och skötsel medan mjölkproducenten står för semineringskostnader och rutinmässig veterinärvård. I denna modell bör det införas ett krav på inkalvningsålder, eftersom det lönar sig för uppfödaren att ha kvar djuret så länge som möjligt.
2. *Fastpris*. I denna modell betalas en fast avgift av mjölkproducenten till uppfödaren under en viss tidsperiod. Mjölkproducenten äger djuren och uppfödaren står för inhysning, foder, skötsel och veterinärvård vid akuta fall. Modellen innebär att

uppfödaren belönas om kvigorna möter kontraktets krav skyndsamt, men står samtidigt med en högre risk om tillväxten eller fruktsamheten är otillfredsställande.

3. *Per kilo tillväxt.* Mjolkproducenten äger kvigorna. Kvigorna vägs vid ankomst och avfärd hos uppfödaren, denne får sedan betalt per kilo tillväxt hos varje enskild kvinga. Det problematiska med denna modell är att uppfödaren belönas ekonomiskt genom att föda upp feta djur. Om denna modell tillämpas kan det vara nödvändigt att införa en viktbegränsning i kontraktet. Normalt sett står mjolkproducenten för semineringskostnader och rutinmässig veterinärvård, medan uppfödaren står för inhysning, foder, skötsel och akut veterinärvård.
4. *Kombinerad fast och rörlig avgift.* Kvigorna ägs av mjolkproducenten och denne betalar uppfödaren en fast avgift för skötsel och inhysning, men foderavgiften är rörlig. Om foderkostanden varierar mycket kan detta vara en lämplig modell att tillämpa.
5. *Köp och sälj.* I detta upplägg förvärvar uppfödaren kalven från mjolkproducenten, vartefter mjolkproducenten köper tillbaka den dräktiga kvingan. I denna modell ingår i normala fall allt. Detta innebär att merparten av riskerna överförs till uppfödaren, samtidigt som mjolkproducentens kontroll över djuret är begränsad. I många fall inkluderar denna modell en option som gör det möjligt för mjolkproducenten att inte återköpa alla djur.

Andersson (2019) beskriver i en intervju med Tidningen Husdjur att de vanligaste avtalsmodellerna i Sverige är köp och sälj samt dagshyra. Han tillägger att inför ingående avtal är det av stor vikt att båda parter har genomfört en ekonomisk analys av vilka konsekvenser avtalet får för den egna verksamheten. För kviguppfödaren bör den förväntade intäkten vägas emot alternativa produktionsgrenar, som uppfödning av slaktdjur. Därtill måste uppfödaren beakta kostanden för foder samt eventuella investeringsbehov. För mjolkproducenten innebär analysen att identifiera och värdera de resurser som frigörs, exempelvis utrymme i de egna stallarna samt arbets- och personalkostnader, när kvigorna flyttas från gården.

5.1.3 Samarbetet

Fennell och Phelan (2025) beskriver i en vägledning om utveckling av kvighotellsverksamhet hur tillvägagångssättet för att identifiera en lämplig samarbetspartner kan se ut.

De förklarar vidare att för den som överväger ett upplägg med kontraktsuppfödning är det avgörande för verksamhetens framgång att hitta en lämplig samarbetspartner, där kommunikationen och förtroendet för varandra finns. När en lämplig samarbetspartner har identifierats bör ömsesidiga gårdsbesök genomföras. Ett inledande gårdsbesök kan vara tillräckligt för att avgöra om kontraktsuppfödaren har resurserna och är kapabel att utföra ett gott arbete. Kontraktsuppfödaren bör även denna genomföra ett gårdsbesök hos mjolkproducenten för att bedöma driftsnivån, till exempel gårdens faciliteter, kvalitén på vall- och betesdriften och det viktigaste av allt, kvalitén på det befintliga djurmaterialet (Fennell och Phelan, 2025).

Fennell och Phelan (2025) beskriver vidare att dessa besök är viktiga för att de båda parterna ska kunna bygga en arbetsrelation som fungerar och slutligen avgöra om de vill inleda ett affärssamarbete. Det är av största vikt att båda parter får en god förståelse för hur den potentiella samarbetspartners verksamhet bedrivs för att kunna inleda ett gott affärssamarbete.

För att arrangemanget skall fungera långsiktigt är det av största vikt att samarbetet är en win-win situation för båda parter. Mjölksproducenten måste vara trygg med att kviguppfödaren är kapabel att förvalta dennes rekrytering och uppnå de produktionsmål som parterna enats om. Kviguppfödaren måste i sin tur vara trygg med att denne får friska kalvar levererade, som fått råmjölk av god kvalitet för att maximera välmående och framtida prestanda. Parterna ska erhålla rättvist betalt för arbete och insatser, betalningar ska ske i tid och det bör finnas regelbunden kontakt med mjölksproducenten för att följa djurens utveckling och snabbt kunna hantera eventuella problem. Varje kontraktsuppfödningssavtal bör anpassas efter gårdens förutsättningar. Det är viktigt att lägga tid på att utforma ett avtal som alla parter förstår och är överens om, samt att täcka så många tänkbara situationer som möjligt för att klargöra roller och förebygga framtida tvister. För att samarbetet ska bli framgångsrikt krävs även flexibilitet och förmåga att kompromissa när saker och ting inte går enligt plan (Fennel och Phelan, 2025).

I figur 1 visas lämpliga krav för ett framgångsrikt avtal.



Figur 1: Kontrakterad kviguppfödning, krav för ett framgångsrikt avtal (Fennel och Phelan, 2025).

5.2 Intervjuer

I denna del presenteras intervjuer med aktiva kviguppfödare, mjölksproducenter som använder kvighotell och lantbrukare som drivit kvighotell men lagt ned sin verksamhet. Samtliga intervjuer är genomförda under januari och februari månad 2026.

Intervjufrågorna som ställts till de aktiva kviguppfödarna återfinns i bilaga 1, frågorna som ställts till mjölksproducenterna presenteras i bilaga 2 och frågorna till kviguppfödarna som lagt ned sin verksamhet presenteras i bilaga 3.

5.2.1 Intervjuer kviguppfödare

Kviguppfödare 1

Kviguppfödare som är verksam i Skaraborg. Gården innehar 180 djur varav 140 inom kvighotellets verksamheten, resterande är gårdens egna som föds upp till slakt. Förutom kvighotellet och slaktdjursuppfödningen innefattar även verksamheten en del lantbruksentreprenad. I driften arbetar kviguppfödaren och dennes son.

Verksamheten med kvighotell startade år 2009, men diskussionerna började redan år 2007. Anledningen till starten var att planer fanns på att bygga om den befintliga ladugården till 100 mjölkkor men markarealen fattades. Dessa planer delade de med sig av i en ERFA-grupp (erfarenhetsutbytes grupp), de kom då på tal att även en utav de närliggande gårdarna planerade att bygga nytt mjölkstall. Eftersom kviguppfödarens planer på ett nytt mjölkstall inte var möjligt så diskuterade de två parterna alternativet att den ena gården skulle bygga nytt och utöka sin mjölkproduktion och den andra skulle bygga nytt för att föda upp dennes rekrytering.

År 2008 stod byggnaden färdig, de första kvigorerna flyttade in år 2009 och deras mjölkkor förflyttades till den andra lantbrukaren och sedan dess har samarbetet fortgått. Gården tar endast emot kvigor från samma mjölkproducent, anledningarna till detta är platsbegränsningen i stallarna samt att de upplever att det skulle vara omständligt med mjölkproducenters olika viljor och smittorisker. Avtalsmodellen som används är dagshyra och denna modell har de haft sedan verksamheten startade, anledningen till att det blev just dagshyra var fördelen med en stabilare inkomst i jämförelse med köp och sälj modellen. Osäkerheten som fanns vid uppstart av verksamheten var lönsamheten, att de skulle bli för stor inkomstskillnad i jämförelse med mjölkproduktionen.

Kviguppfödaren tror att det mjölkproducenten värdesätter mest med kvighotell är den minskade arbetsbördan, att få kunna fokusera helhjärtat på mjölkproduktionen och att slippa bygga för ungdjuren.

Stallarna beskrivs som lättskötta och rutiner för uppföljning är väl etablerade. Djuren vägs vid ankomst, mäts i samband med seminering samt följs upp inför kalvning. Inom ramen för ett särskilt kalvprojekt vägdes samtliga kalvar en gång per månad fram till sex månaders ålder, vilket gav ett gott underlag för att följa tillväxten över tid. Centrala nyckeltal som följs upp är inkalvningsålder och daglig tillväxt, där målet är en tillväxt på cirka 800 gram per dag. En bonus utgår om kvigorerna kalvar in vid 24–25 månaders ålder och uppnår de uppsatta målvikterna.

Kviguppfödaren uppger att faktorer som i hög grad påverkar lönsamheten är foderkvalitet samt dräktighetsresultat. Anledningen till att lönsamheten minskar när kvigorerna inte blir dräktiga inom det fastställda målspannet är att dagshyran är densamma oavsett kvigans ålder och storlek. Äldre kvigor har ett högre foderintag, vilket medför högre dagliga kostnader jämfört med yngre djur. För att påverka dessa faktorer har två viktiga investeringar införskaffats. Aktivitetsmätare samt byte av fodersystem, vilket har bidragit till jämnare foderintag, mer homogena djurgrupper, fler hittade brunster och en mindre arbetsbelastning.

Samarbetet med mjölkproducenten fungerar väl och präglas av tydliga mål och förväntningar som regleras i avtal. Dessa följs upp vid gemensamma möten cirka tre

gångar per år, där verksamhetens utveckling diskuteras, händelser sedan föregående möte går igenom och eventuella problem identifieras och hanteras. Kviguppfödaren upplever att kontakten är mycket god, vilket bland annat beror på regelbundna leveranser av kalvar varje månad samt att parterna även samarbetar inom andra områden, såsom delning av redskap och samarbete vid grässkörd. Ett väl fungerande samarbete förutsätter god kommunikation, något som underlättas av att gårdarna är geografiskt nära varandra.

Kviguppfödaren upplever att ett framgångsrikt kvighotell i praktiken är en verksamhet där samarbetet sker med en tydlig motpart, där båda parter strävar mot samma mål. Avgörande faktorer är att djuren blir dräktiga i tid, når önskad tillväxt samt att kommunikationen fungerar väl. De viktigaste resultaten för kviguppfödaren är låg inkalvningsålder och god djurhälsa.

Kvighotell som koncept bedöms ha en god framtid under förutsättning att rätt resurser finns. I detta fall fanns tillgång till mark, ladugård och nödvändig utrustning, vilket skapade goda förutsättningar. Verksamheten ses som ett attraktivt alternativ till dikoproduktion eller uppfödning av slaktdjur. För mjölkproducenter som saknar möjlighet att bygga ett helt integrerat system med både mjölkkor och ungdjur kan kvighotell vara ett strategiskt alternativ, särskilt då behovet av mjölkkor är stort. Det upplevs som mindre attraktivt att behöva minska antalet mjölkkor för att skapa utrymme för ungdjur om resurserna inte räcker till. Till nystartande aktörer ges rådet att tidigt hitta en lämplig samarbetspartner och att gemensamt diskutera mål, visioner och respektive förutsättningar innan verksamheten startas.

Kviguppfödare 2

Verksamheten är belägen i Skaraborgs län och omfattar cirka 60 djur, utöver kvighotellet innehar gården även dikoproduktion. De som är engagerade i den dagliga driften är kviguppfödaren och dennes sambo.

Verksamheten startade år 2023 då en ny ladugård byggdes till dikoproduktionen, men de hade svårt att fylla platserna och letade efter en alternativ lösning. Kviguppfödarens arbetsgivare hade nyligen upptäckt mycoplasma bland gårdens djur och fick då inte sälja sina kvigor som de tidigare gjort, vilket ledde till ett överskott. De diskuterade då alternativet att använda kviguppfödarens nybyggda ladugård som karantänsstall och kvighotell till de friska djuren. Kviguppfödaren hittade inte mycket information om kvighotell online, utan fick vända sig till sociala medier för att ta reda på upplägg från andra lantbrukare, kalkyler upprättades sedan i samrådan med hushållningssällskapet. Mjölksproducenten sålde de kvigor som varit uppstallade hos kviguppfödaren och fortsatte sedan att föda upp sin rekrytering på den egna gården.

För att fylla stallet sökte sig kviguppfödaren åter till sociala medier och sökte någon som var intresserad av att hyra ut sina kvigor. Sökandet gav resultat och år 2024 kom de första kvigor från den nya mjölkproducenten. Avtalsmodellen är dagshyra där kviguppfödaren står för allt utom semineringkostnaderna. I avtalet finns även tydliga mål för tillväxt och önskad inkalvningsålder på runt 24 månader. Orosmomenten som fanns vid uppstart var bristen på information om upplägg, lönsamheten och kraftfoderpriserna.

Kviguppfödaren menar att mjölkproducenten uppskattar den minskade arbetsbördan och det ökade utrymmet i det egna stallet. Det ger möjlighet att fokusera på mjölkorna, samtidigt som man får kvigor som blir dräktiga i rätt tid och uppvisar en god tillväxt.

För att nå de uppsatta målen använder kviguppfödaren flera strategier. Bland annat anlitas en foderrådgivare som optimerar foderstaten för rekryteringskvigorerna. Djuren vägs och hullbedöms regelbundet, och med hjälp av aktivitetsmätning samt ett managementprogram har uppfödaren god kontroll över brunsterna och verksamheten som helhet. Kviguppfödaren uppger att aktivitetsmätningen och managementprogrammet har varit avgörande investeringar för verksamhetens framgång. De nyckeltal som följs upp extra noggrant är arbetstiden, semineringar per vecka, inkalvningsålder och tillväxt.

Kviguppfödaren uppger att de faktorer som har högst påverkan på verksamhetens lönsamhet är dålig grovfoderkvalité och kraftfoderpriserna. Denne påpekar även vikten av ett bra grovfoder för att hålla nere de dagliga kostnaderna i verksamheten.

Samarbetet med mjölkproducenten beskrivs som välfungerande, med regelbunden kommunikation via telefon. Kviguppfödarens och mjölkproducentens gårdar ligger geografiskt långt ifrån varandra, vilket kräver mer planering vid transporter. Detta fungerar ändå väl tack vare god kommunikation och noggrann planering. Avtalet mellan parterna är väl genomarbetat och tydliggör krav och förväntningar för båda parter.

För att lyckas driva ett framgångsrikt kvighotell beskriver kviguppfödaren vikten av en lättskött verksamhet med väl utarbetade rutiner, god ordning och reda samt personal med ett gott djuröga. Det krävs även ett bra djurmaterial som uppfyller kraven på tillväxt och god fruktsamhet. För att samarbetet med mjölkproducenten ska fungera väl behövs god kommunikation, flexibilitet och öppenhet. De viktigaste resultaten för kviguppfödaren är enligt denne god fruktsamhet och hög tillväxt.

Kviguppfödaren bedömer att konceptet kvighotell har en god framtid, förutsatt att rätt förutsättningar och ett välfungerande upplägg finns på plats. Bland de råd som ges till lantbrukare som överväger att starta kvighotell nämns vikten av ett lättskött och välanpassat stall för att minska arbetsinsatsen, tydlig kommunikation och ett genomtänkt samarbete med mjölkproducenten samt en nära geografisk placering mellan gårdarna för att underlätta kommunikation och transporter. Vidare betonas vikten av noggranna kalkyler, att ta höjd i prissättningen samt att arbeta med ett bra djurmaterial för att snabbt uppnå goda resultat.

Kviguppfödare 3

Kviguppfödaren är verksam i Uppsala län och driver utöver kvighotellet lammproduktion med 120 tackor samt spannmålsodling på 200 hektar. Kviguppfödaren arbetar ensam i den dagliga driften. Denne arbetade förut som husdjurstekniker och arbetade både ute i fält med semin och dräktighetsundersökningar på gård samt med foderrådgivning och avel. Dessa erfarenheter har gett kviguppfödaren en bred kunskapsbank och nödvändiga färdigheter för att driva en framgångsrik verksamhet.

Kvighotellsverksamheten startade för 11 år sedan. Kviguppfödaren hade dikor vid denna tidpunkt men upplevde att det var svårt att driva själv efter en period med svåra kalvningar och andra omständigheter. Denne ville inte sluta med nötkreatur då många av

de värdefulla strandnaturbetena skulle växa igen och stöd skulle gå förlorade. Vid ett gårdsbesök i tjänsten som husdjurstekniker startade en dialog med en mjölkproducent som byggde nytt stall till mjölkorna och som saknade resurser till att hålla sina rekryteringskvigor på gården. Kviguppfödaren beskrev i sin tur sitt dilemma inom dikoproduktionen, och parterna inledde då en mer ingående diskussion om hur bådas problem kunde lösas. Lösningen blev att kviguppfödaren avvecklade sin dikobesättning och i stället började ta emot mjölkproducentens rekryteringsdjur. Sedan dess har samarbetet fortsatt.

Avtalsmodellen som används är dagshyra, där kviguppfödaren står för allt förutom doskostnaden och ett särskilt mineralfoder. Priset omförhandlas en gång om året och avtals skriftligt. Inkalvningsålder och tillväxt förhandlas i muntliga avtal. Kvigorna semineras maximalt 3 gånger, om de inte blir dräktiga tas de tillbaka till mjölkproducenten där de betäcks med en köttstjur.

De faktorer som kviguppfödaren anger som mest påverkande på verksamhetens lönsamhet är foder och strökostnader. Om näringskvaliteten på grovfodret brister krävs ökade inköp av kraftfoder för att uppnå en välbalanserad foderstat, och vid ohygieniskt grovfoder kan fodret behöva kasseras.

För att nå uppsatta inkalvningsmål är kviguppfödaren mycket noggrann med brunstpassningen. Eftersom aktivitetsmätning saknas krävs att kvigorna observeras vid flera tillfällen under dagen för att brunsttecken inte ska missas. Ladugårdens placering underlättar dock detta, då kviguppfödaren passerar den flera gånger dagligen och därigenom får en god överblick. För att säkerställa en hög tillväxt beräknas foderstaten regelbundet, och tidigare mättes även djurens bröstomfång. Dessa mätningar genomförs dock inte längre, eftersom djuren genom åren har uppvisat en god och jämn tillväxt, samt då kviguppfödaren uppger att denna har ett mycket gott djuröga. För att följa upp resultaten anlitar mjölkproducenten Växa, som genomför regelbundna besök där nyckeltal för fertilitet och tillväxt går igenom. Vid dessa tillfällen närvarar även kviguppfödaren.

Samarbetet mellan parterna fungerar mycket bra. Mjölkproducenten har ett stort förtroende för kviguppfödaren och har gett denne ett stort ansvar i att välja tjurdoser och seminera i rätt tid. Det höga förtroendet har utvecklats genom kviguppfödarens före detta yrke som husdjurstekniker samt att parterna har en mycket god kommunikation och är trygga med varandras beslut. Vid eventuella frågetecken hörs parterna via telefon för att diskutera problem och lösningar.

Kviguppfödaren beskriver ett framgångsrikt kvighotell som en verksamhet där kvigorna uppvisar god tillväxt och blir dräktiga i tid. Stallet skall vara lättarbetat och vara försett med ett inhysnings- och fodersystem som liknar mjölkproducentens, för att förhindra den förlust av tillväxt och hull som uppstår vid miljöombytet. Denne beskriver även att den som driver ett kvighotell ska ha en god kommunikativ förmåga och hitta en mjölkproducent där förtroende och trivsel finns mellan parterna.

I framtiden tror kviguppfödaren att kvighotell som koncept kommer finnas kvar, men inte öka. Detta eftersom lantbruken i dag ökar i storlek och därmed i större utsträckning har möjlighet att själva föda upp sina rekryteringsdjur. Större gårdar kan oftare dra nytta av stordriftsfördelar, har bättre tillgång till kapital och kan investera i egna ungdjursstallar.

Dessutom värdesätts ökad kontroll över smittskydd och management, vilket gör att fler mjölkproducenter väljer att behålla kviguppfödningen i egen regi.

Till lantbrukare som är intresserade av att starta kvighotell ges rådet att så länge det finns rätt förutsättningar med byggnader, areal och en lämplig samarbetspartner så är det bara att köra!

Kviguppfödare 4

Kviguppfödarens verksamhet är belägen i Skaraborg och omfattar 2 gårdar som är grannfastigheter. På den ursprungliga fastigheten bedrivs kvighotellet, där det finns cirka 500 djurplatser och på den andra fastigheten bedrivs endast växtodling. Produktionen är ekologisk och kravcertifierad. Gården innehåller 250 hektar ägd och arrenderad åkermark och 250 hektar arrenderade naturbeten. Kviguppfödaren, dennes far och en anställd är engagerade i driften samt inhyrd personal vid behov.

Verksamheten startade 1995 då kviguppfödarens far la ned sin mjölkproduktion. När mjölkproduktionen lades ned såldes korna till en närliggande mjölkproducent vars intention var att utöka sin produktion. Mjölkproducenten skulle genom sin expansion få ont om plats för sina rekryteringsdjur och kom då med förslaget att kviguppfödarens far skulle ta emot dennes rekryteringsdjur när mjölkproduktionen lades ned. Verksamheten startade med 300 platser och levererade cirka 100 kvigor per år.

Kviguppfödaren anslöt till driften 2018 och lät uppföra en ny ladugård, som togs i bruk i februari 2025. Den nya ladugården rymmer 250 liggbåsplatser och används parallellt med den befintliga ladugården. Gården har nyligen avslutat samarbetet med den ursprungliga mjölkproducenten, som har valt att ställa om från ekologisk till konventionell produktion. Ett nytt samarbete har emellertid etablerats, och i dag tar kviguppfödaren emot både kvigor till kvighotellet samt korsningskvigor och stutar som föds upp till slakt. Cirka 100 kvigor återgår årligen till mjölkproducenten, medan omkring 140 djur går till slakt.

Verksamhetens avtalsmodell bygger på köp och försäljning, en modell som har använts sedan starten. Valet grundar sig i att det upplevs som tryggare att äga djuren under deras vistelse på gården. Modellen bidrar även till ökad tydlighet kring vilken part som har rätt till EU-stöd för djuren. Kviguppfödaren framhåller att det vid användning av denna avtalsmodell är viktigt att i kontraktet tydligt reglera att mjölkproducenten är skyldig att köpa tillbaka kvigor. Detta för att undvika att hamna på den öppna marknaden, där priset på dräktiga kvigor kan variera kraftigt. I dagsläget saknas ett skriftligt avtal mellan parterna. Kviguppfödaren betonar dock att en av de viktigaste punkterna i ett sådant avtal är att fastställa en tydlig uppsägningstid. Detta är av stor betydelse för båda parter, då det ger möjlighet att ställa om verksamheten vid ett eventuellt avbrutet samarbete.

Kviguppfödaren köper in kalvarna till ett rabatterat pris om 1 500 kronor och säljer dem därefter tillbaka för 18 500 kronor, cirka två månader före kalvning. I det nya samarbetet var det viktigt för kviguppfödaren att prissättningen tydligt knöts till kvigproduktionens alternativvärde. Utgångspunkten har varit vilka alternativa användningsområden djurplatserna skulle kunna ha om de inte nyttjades för kviguppfödning. Priset för kviguppfödningen ska därför vara jämförbart med lönsamheten inom köttproduktion. För att säkerställa att prisnivån ligger så nära alternativvärdet som möjligt har bidragskalkyler tagits fram, i syfte att garantera att djurplatserna används på ett ekonomiskt hållbart sätt.

Vid uppstarten av det nya samarbetet upplevde kviguppfödaren få orosmoment. Samarbetet fortskred väl och kommunikationen fungerade bra. Den enda osäkerhet som uppstod tillkom senare i processen. Mjölkkproducenten drabbades av problem med både kalvdödlighet och fertilitet hos mjölkorna, vilket under en period medförde svårigheter för kviguppfödaren att fylla stallplatserna. Problemen åtgärdades emellertid, och i dagsläget finns det inga svårigheter att fylla samtliga platser i ladugården.

Samarbetet i praktiken fungerar väl och bygger på ömsesidiga, rimliga förväntningar om leverans av friska och välskötta djur mellan parterna. Flexibilitet är en viktig förutsättning, liksom viljan att gemensamt hantera och lösa uppkomna situationer. Kviguppfödaren förklarar att det är centralt att se relationen som just ett samarbete för att det ska fungera bra. Regelbunden kommunikation bidrar till tydlighet, och det är klart vem man ska vända sig till i olika frågor. Upplägget har även presenterats som ett helhetskoncept, där kviguppfödaren ansvarar för samtliga moment, inklusive transporter.

Strategierna som används för att uppnå de uppsatta produktionsmålen inom tillväxt är främst att skörda ett bra grovfoder som håller de kvalitetsparametrar som gården har, och att sedan komplettera med kraftfoder. Tillväxten bedöms okulärt och via hullbedömningar. Under sommaren är produktionen betesbaserad, eftersom verksamhetens tredje inkomstkälla är skötseln av naturbeten. Detta sätter ned tillväxten något och kräver en noggrann planering för kvigor, så de hålls i ett gott hull och är redo för omställningen till lakterande mjölkko. De dräktiga kvigor tas hem tidigare från betet för att stallas in och förberedas inför flytten till mjölkproducenten.

Strategierna som användas för att nå produktionsmålet för inkalvningsålder, som ligger på 24–25 månader, är ett brunstpassningssystem. Detta system har bidragit till en mycket jämn inkalvning och goda dräktighetsresultat. Växas husdjurstekniker sminerar, vilket har gett goda resultat på 1,2–1,3 smineringar per dräktighet. Kviguppfödaren uppger att brunstpassningssystemet var en av de viktigaste investeringarna för deras framgång.

Nyckeltalen som följs upp för att bedöma hur verksamheten fungerar är inkalvningsålder och om kviguppfödaren tycker att de ser fina ut vid en okulär bedömning. På slaktdjuren följs slaktvikterna upp. De faktorer som har högst påverkan på verksamhetens lönsamhet är kostanden för fodret och prisnivån på den inköpta kalven och den färdiga kvigan.

Kviguppfödaren förklarar att de bästa samarbetena uppstår när det finns en tydlig win–win situation. I detta fall innebar samarbetet att mjölkproducenten fick tillgång till stallplatser som möjliggjorde en utökning av mjölkproduktionen och därmed ökade intäkter. Det finns en tydlig förståelse för att kostnaden för kviguppfödningen kan tjänas in genom den ökade produktionen. I vissa situationer saknar mjölkproducenten kapital för att investera i egen rekrytering, eller så är de befintliga byggnaderna för kvighållning så slitna att det inte längre är hållbart att ha kvar djuren där. De starkaste drivkrafterna för ett fungerande samarbete är därför långsiktighet och stabila förutsättningar. Samarbetet bör inte bygga på tillfälliga lösningar där avtalsvillkor och prissättning ges mindre betydelse, utan på gemensamma mål och ett långsiktigt tänk.

Enligt kviguppfödaren är de främsta framgångsfaktorerna i ett kvigohotell tillgången till ett bra djurmaterial samt förmågan att leverera välutvecklade kvigor tillbaka till mjölkproducenten som uppfyller de krav som parterna har enats om. Stallmiljön ska vara

rationell, lättskött och anpassad för ett effektivt arbetssätt. Samarbetet måste bygga på en långsiktig win-win-situation där båda parter ges möjlighet till lönsamhet. För detta krävs en välfungerande och kontinuerlig kommunikation. En av de viktigaste faktorerna är också att aktivt välja att satsa på kviguppfojdningen som verksamhetsgren och att ha ett långsiktigt perspektiv, både på den egna driften och på de samarbeten som ingår. Vidare är det en styrka om mjölkproducenten inte är alltför styrande. Det bör finnas en tydlig gemensam målbild, men kviguppfojdaren behöver samtidigt ges förtroende och handlingsutrymme att självständigt arbeta för att uppnå denna målbild.

I framtiden tror kviguppfojdaren att verksamhetsgrenen kommer att utvecklas ytterligare. Gårdarna expanderar och det finns ett ökande behov att sprida ut miljö- och resursbelastningen. Att förflytta kvigor kan gynna mjölkproducenten i frigjorda stallplatser och ger denne möjlighet att specialisera sig på att producera mjölk. Samarbetet kan fylla en funktion för att fördela arbetsbördan, och även fylla en social funktion.

Avslutningsvis framhåller kviguppfojdaren att det innan etablering av en kvighotellsverksamhet är av stor vikt att ha ett samarbete i åtanke. Partnern bör vara någon som man har ett gott samarbetsförhållande med och som har ett långsiktigt behov av de tjänster som verksamheten erbjuder.

5.2.2 Intervjuer mjölkproducenter

Mjölkproducent 1

Mjölkproducenten bedriver sin verksamhet i Uppsala län och har cirka 125 mjölkande kor samt ungdjur. Utöver mjölkproduktionen bedrivs även entreprenadverksamhet. Gården drivs av mjölkproducenten tillsammans med sin partner samt fem anställda som ansvarar för den dagliga driften. Gården förvärvades år 2016 och sedan dess, liksom under tidigare ägares tid, har rekryteringskvigor placerats på kvighotell.

Anledningen till valet av kvighotell var att det vid övertagandet saknades en ungdjursladugård som kunde rymma rekryteringskvigor, då även de tidigare ägarna valt att lämna bort kvigor. Mjölkproducenten gjorde kalkyler vid övertagandet för att uppföra en ny ungdjursladugård, men fick inte ekonomin att gå ihop. Även på senare tid har beräkningar gjorts för att bygga ett ungdjurstall och även om investeringen i sig skulle vara ekonomiskt möjlig finns ytterligare faktorer att ta hänsyn till, såsom tillgång till mark och personalresurser, innan djuren eventuellt kan tas hem till gården.

Gården samarbetar med två kvighotell, samma som använts sedan övertagandet 2016. Kontakten etablerades genom rekommendation från en bekant. Kvikorna flyttas till det första kvighotellet vid cirka 4–6 månaders ålder, där de semineras. När dräktighet har konstaterats flyttas de vidare till ett annat kvighotell där de hålls fram till nära inpå kalvning. Det sistnämnda kvighotellet har även en köttstrastjur som används till kviguppfojdarens dikor samt till de kvigor från mjölkproducenten som inte blivit dräktiga efter tre semineringsstillfällen.

Mjölkproducenten har valt ett särskilt upplägg i samarbetet med kvighotellen för att behålla ett stort inflytande över rekryteringen. All seminering utförs av mjölkproducenten själv, medan kviguppfojdaren ansvarar för den dagliga skötseln och brunstpassningen. Mjölkproducenten uppger att den största osäkerheten med samarbetet är samma som vid

uppstarten, brunstpassningen. Osäkerheterna vid brunstpassningen beror på att den görs manuellt och att kvigorna hålls i stora grupper, vilket kan försvåra överblicken ytterligare.

Eftersom gårdarna ligger geografiskt nära varandra anser därför mjölkproducenten att det är mest fördelaktigt att själv sköta semineringen. Detta ger bättre kontroll över antalet seminerade djur och möjliggör ett jämnare djurflöde, samt flexibilitet att vid behov öka semineringen av mjölkorna för att säkerställa tillräcklig rekrytering. Denne fortsätter med att beskriva att upplägget kanske inte är optimalt ur ett arbetsbelastningsperspektiv, men att det är den lösning som fungerar bäst utifrån både gårdens och kvighotellets förutsättningar.

Mjölkproducenten och de första kvighotellet använder sig av två avtalsmodeller, dagshyra samt köp och sälj fast utan någon ekonomisk ersättning. Anledningen till att de använder sig av denna metod är för att kviguppfödaren skall kunna motta stöd för mjölkproducentens kvigor, som kompensation för detta betalar mjölkproducenten en lägre dagshyra till kviguppfödaren.

Trots vad mjölkproducenten beskriver som ett speciellt upplägg tycker denne ändå att samarbetet funkar väldigt bra, parterna har en tydlig dialog om vilka förväntningar och ansvar de har. Kommunikationen underlättas av att gårdarna ligger geografiskt nära varandra och att mjölkproducenten ofta är på plats och seminerar.

När mjölkproducenten beskriver ett framgångsrikt kvighotell förklara denne att det är en verksamhet där kviguppfödaren har en god brunstpassning, uppnår dräktigheter i tid, hög tillväxt och att djuren har ett gott hälsotillstånd. De resultat som var extra viktiga för mjölkproducenten var tillväxten och att de blir dräktiga i tid, eftersom hela produktionen bygger på ett jämnt flöde av kalvningar. Denne betonar även att ett fungerande samarbete mellan parterna förutsätter en öppen dialog kring respektive parts förväntningar och ansvar.

Det mjölkproducenten värdesätter mest med kvighotell är den lediga platsen, eftersom de själva inte har den platsen på gården som behövs till rekryteringsdjuren. Eftersom de själva är väldigt involverade så är arbetsbelastningen runt kvigorna fortfarande ganska hög. Önskade förbättringar hos kviguppfödaren hade varit ett aktivitetsmätningssystem och möjligheten att gruppera in kvigorna efter storlek och ålder för att uppnå en bättre utfodring. Mjölkproducenten resonerar kring att om dessa investeringar genomförs kommer dagshyran behöva höjas för att täcka kostnaderna, vilket i sin tur väcker frågan om de är beredda att betala för detta.

I framtiden finns en förhoppning hos mjölkproducenten att kvighotellskonceptet skall öka, denne resonerar att det är ett bra sätt för mjölkgårdarna att koncentrera sig på mjölkproduktionen. Denne har även en teori att mjölkproducenter som lagt ned sin mjölkproduktion skulle driva mycket framgångsrika kvighotell, eftersom de har en god insyn och intresse i produktionen och vet vad mjölkproducenterna kräver och efterfrågar. Denne förklarar även att kvighotell skulle vara en komplimenterande verksamhet till diko- och ungnötsproducenter som har svårt att fylla sina platser, men det kräver intresse och kunskap eftersom djurmaterialet är ett helt annat och kräver högre foderkvalité.

Mjölkproducenten avslutar med att denne upplever att det är skrämmande att lämna ifrån sig kontrollen av sina rekryteringsdjur om upplägget inte skulle fungera, eftersom det

möjligtvis kan förstöra hela gårdens djurflöde. Det är viktigt att hitta en kviguppfödare man har förtroende för, kan ha en god kommunikation med och skriva ett tydligt avtal som båda parter är nöjda med.

5.2.3 Intervjuer ej aktiva kviguppfödare

Ej aktiv kviguppfödare 1

Verksamheten bedrevs i Sjuhäradsområdet. Kviguppfödaren har en särskilt god insyn i kvighotellsverksamhet, då denne både har varit verksam som kviguppfödare och som mjölkproducent som själv valt att lämna bort sina kvigor till kvighotell. Idag arbetar kviguppfödaren som rådgivare inom de gröna näringarna.

År 2009 bedrev kviguppfödaren egen mjölkproduktion med SRB-besättning och en mjölkrobot. I samband med detta fanns ett överskott av stallplatser, vilket ledde till att kvigor från en annan mjölkproducent togs in i verksamheten i form av kvighotell. Avtalsmodellen som användes var dagshyra. År 2015 fattades beslut om att utveckla och utöka mjölkproduktionen genom installation av ytterligare en mjölkrobot. För att frigöra utrymme skickades de egna kvigorerna i stället till ett externt kvighotell. Denna lösning tillämpades fram till år 2020. Därefter avvecklades mjölkproduktionen helt och verksamheten ställdes om till att enbart omfatta kvighotell. Kapaciteten uppgick då till cirka 150 kvigor. Djuren togs emot vid cirka sju månaders ålder och lämnade verksamheten efter att ha konstaterats dräktiga. Denna verksamhet pågick fram till år 2025. Under perioden användes avtalsmodellerna dagshyra samt köp- och säljupplägg. En bonus tilldelades även för kvigor som blev dräktiga tidigt. Verksamheten har därefter planerats för nedläggning och ersatts med dikoproduktion.

Kviguppfödaren har en särskild insyn i vad mjölkproducenterna värdesätter hos kvighotellen, eftersom denne har varit verksam inom båda. Denna har upplevt och bedömt att mjölkproducenter i hög grad värdesätter en hög tillväxt hos kvigorerna, god hälsostatus samt att djuren blir dräktiga i rätt tid.

Vid uppstarten av samarbeten identifierades flera osäkerhetsfaktorer. En central osäkerhet var det ömsesidiga beroendet mellan parterna, där respektive parts prestationer har stor påverkan på helheten. Det fanns även en osäkerhet kring huruvida de upprättade avtalen skulle fungera som avsett i praktiken, samt om kvigorerna skulle bli dräktiga inom önskad tidsram.

Samarbetet byggdes successivt upp över tid. Inledningsvis präglades relationerna främst av ekonomiska överväganden, men efterhand utvecklades ett mer etablerat samarbete där ansvar, förtroende och ömsesidighet fick en större betydelse. Kontinuerlig kommunikation mellan parterna var en viktig del i denna utveckling. Kviguppfödaren bedömer att avslutade samarbeten bedöms i första hand bero på ekonomiska meningsskiljaktigheter. Kvighotellsverksamhet upplevs även som konjunkturkänslig, vilket kan påverka stabiliteten i långsiktiga samarbeten.

Den faktor som hade störst påverkan på verksamhetens lönsamhet var kvigornas tillväxt. En god tillväxt möjliggjorde tidigare seminering, vilket i sin tur ledde till tidigare dräktighet. Kvigorna som blev dräktiga tidigt genererade dessutom en bonus, vilket ytterligare stärkte lönsamheten. Exteriör mognad hos djuren bedömdes därför som en central framgångsfaktor.

Ett framgångsrikt kvighotell kännetecknas av hög tillväxt hos djuren, noggrann brunstpassning och seminering samt rationell hantering av både djur och stallmiljö. De två mest avgörande faktorerna för att lyckas bedöms vara att ha ett väl genomarbetat och tydligt kontrakt samt att säkerställa maximal tillväxt hos kvigorna.

Som verksamhetskoncept bedömer kviguppfödaren att kvighotell kommer att bli allt vanligare i framtiden, framför allt för gårdar som har en mer extensiv uppfödningmodell. Denne uppger att kvighotell utgör en mycket god möjlighet för mjölkproducenter att fokusera på mjölkproduktionen, samtidigt som kviguppfödaren kan koncentrera sig på uppfödningen av rekryteringsdjur och därigenom effektivt utnyttja gårdens resurser.

Råd till den som överväger att starta kvighotell är att lägga stor vikt vid att ta fram ett genomarbetat avtal, att ta del av andras erfarenheter inom näringen samt att i förväg bedöma mjölkproducentens djurmateriäl och inställning till kviguppfödning. Hur högt kviguppfödningen prioriteras hos samarbetspartnern anses vara av stor betydelse.

Slutligen bedöms att kvighotell behöver diskuteras i större utsträckning på rådgivarnivå, då tillgången på samlad och lättillgänglig information för intresserade aktörer i dagsläget upplevs som begränsad.

5.2.4 Intervjusammanställning

Vid intervjuer med lantbrukarna ställdes frågor om vilka faktorer som påverkar verksamhetens framgång och lönsamhet, nedan följer en sammanställning av dessa.

- Hög daglig tillväxt.
- Att dräktighet uppnås i rätt tid.
- Hög dräktighetsprocent.
- Ett rationellt och lättarbetat stall.
- Ett grovfoder som håller en god näringsmässig- och hygienisk kvalitet.
- En god kommunikativ förmåga.
- Ett samarbete som ger en win-win situation för bägge parter.
- Ett genomarbetat avtal.

6 Diskussion

Under detta arbete har jag genomfört en kort litteraturstudie samt intervjuat lantbrukare som driver eller har drivit kvighotell samt mjölkproducenter som använder sig av kvighotell till sin rekrytering. Jag valde att genomföra bägge delar för att först få en objektiv synvinkel på konceptet kvighotell varvat med erfarenhet och information från verkliga gårdar och lantbrukare.

När jag startade detta arbete slogs jag av hur begränsad information som finns tillgänglig om kvighotell. De utländska forskarrapporter som finns tillgängliga innehåller till viss del relevant information, men är daterade från 80-talet fram till tidigt 2000-tal och saknar därför till stor del siffror och scenarion som går att implementera på dagens lantbruk. Vid vidare informationssök fann jag endast två svenska vetenskapliga källor om kvighotell, även dessa från tidigt 2000-tal. Jag och flera utav de lantbrukare jag intervjuat upplever att de finns stora kunskapsluckor och osäkerheter om verksamhetsgrenen, ingen utav rådgivningsföretagen som finns i våra gröna näringar har någon tillgänglig information om kvighotell.

Om fler lantbrukare ska våga satsa på kvighotell måste mer information finnas lättillgänglig, jag hade önskat att rådgivarföretag hade publicerat mer om detta i sina kunskapsbanker. En kort beskrivning om vad kvighotell är, vilka avtalsmodeller som finns och praktiska råd om hur man ska gå till väga för att starta upp verksamheten.

I mina intervjuer med lantbrukare har jag försökt att utröna vilka faktorer som definierar ett framgångsrikt kvighotell, men även vilka faktorer som kan påverka verksamhetens lönsamhet. Jag upplever att de flesta var rörande överens oavsett avtalsform och upplägg. Ett kvighotell som är framgångsrikt i teorin är en verksamhet som är lättarbetad, där kviguppövaren har en rationell uppfödning som håller ned arbetstiden med bästa möjliga resultat. Kvigorna skall hållas friska med en hög tillväxt, vid friska djur och en hög tillväxt finns sedan en stabil grund för att få kvigorna dräktiga inom den tidsram som är avtalad.

För att få dessa resultat i praktiken hade lantbrukarna flera strategier, men några var återkommande. För att uppnå en hög tillväxt talade många om vikten av en god grovfoderkvalité, både den näringsmässiga och den hygieniska kvalitén. Grovfodret är det billigaste fodermedlet som lantbrukaren kan använda sig av, och vid en god vall-planering kan kraftfoderkostnaderna sänkas utan att kompromissa med en god tillväxt hos kvigorna. Några använde sig även av rådgivningsföretag som räknade foderstater för att säkerställa att djurens näringsbehov tillgodoses. Foderkostnaden är en stor del av hela produktionskostnaden, genom att optimera foderstaten kan lönsamheten förbättras genom att ge maximal effekt per kilo insatt foder.

För att försäkra sig om att djurens tillväxt är god nog, väger många kviguppövare djuren regelbundet. Vid avsaknad av våg kan ett måttband användas för att mäta kvigornas bröstomfång, vilket ger en indikation på djurens tillväxt samt när kvigan har uppnått en lämplig storlek för seminering.

En stor vikt lades också vid brunstpassningen, även där hade lantbrukarna olika strategier som tillämpades. Några hade aktivitetsmätning som mäter kvigornas brunstbeteenden och noterar lantbrukaren genom sitt managementprogram. Detta är ett effektivt tillvägagångssätt för att hitta brunster och samtidigt hålla ned arbetskostnader, men är förenad med höga investeringskostnader. Andra lantbrukare använde sig av manuell brunstpassning, att själva upptäcka brunster genom att observera djuren. Denna strategi är inte alls lika arbetseffektiv eftersom det kräver att kviguppövaren spenderar tid på att observera djuren flera gånger per dag för att inte missa brunsttecken. Men om ladugården ligger placerad på ett sådant sätt att lantbrukaren passerar många gånger under sin arbetsdag och har ett gott djuröga, kan det likväl vara ett framgångsrikt tillvägagångssätt.

En framgångsfaktor som alla lantbrukare jag har intervjuat har nämnt flertalet gånger är kommunikation. För att samarbetet mellan kviguppövare och mjölkproducent skall vara framgångsrikt krävs det att det finns tydliga mål, förväntningar och kommunikation mellan parterna. Samarbetet kan förtydligas ytterligare genom ett väl bearbetat kontrakt mellan parterna. Ett tillvägagångssätt som en av kviguppövarna använde sig av var att ta hjälp från ett rådgivningsföretag som var behjälplig vid författandet av ett sådant avtal, att ta hjälp av en objektiv och sakkunnig tredje part kan vara en lämplig strategi.

I framtiden hoppas jag, som många av lantbrukarna som bidragit med information till detta projekt, att kvighotellen är här för att stanna. Det är ett lämpligt alternativ för

mjölksproducenter vars rekryteringsbyggnader inte längre håller måttet, men som inte har kapital att investera i ett nytt stall. Det är även lämpligt för mjölksproducenter som avser att öka sin mjölkproduktion genom att öka antalet lakterande kor och vill frigöra platser i sin verksamhet. Att förflytta kvigorna till en extern uppfödare frigör även andra resurser som till exempel arbetskraft och åker- och betesareal. När gårdarna expanderar kan det även finnas ett ökande behov att sprida ut resurs- och miljöbelastningar. Framtiden är osäker när det gäller miljö- och jordbrukspolitiken. Jag upplever att uppskalningen av svenska lantbruk ibland uppfattas som negativt. Om det i framtiden införs strängare regler för hur många djurenheter som får hållas på samma produktionsplats av miljöskäl, kan detta få betydande konsekvenser för hur lantbruk organiseras och planeras.

Avslutningsvis så tror jag att kvighotell är en lämplig verksamhet att bedriva om rätt förutsättningar finns. Om det finns en lämplig samarbetspartner, byggnader, areal och ett genuint intresse hos kviguppfödaren finns det goda förutsättningar att lyckas. Kvighotell kan även vara en lämplig kompletterande verksamhet vid diko- eller slaktdjuruppfödning

7 Slutsats

Slutsatsen av detta arbete är att de främsta framgångsfaktorerna för kviguppfödning är att kunna producera välväxta och friska kvigor som blir dräktiga i tid. Framgången i samarbetet bygger på parternas förmåga att kommunicera effektivt och att ha ett tydligt avtal som är lönsamt för båda parter. Många lantbrukare tror att verksamhetsgrenen kommer att växa i framtiden, men för att möjliggöra detta krävs att information om kvighotell finns tillgänglig, så att lantbrukarna kan fatta välgrundade beslut om sitt deltagande.

8 Referenser/källförteckning

- Andersson, L. (2019). Dialog och bra avtal borgar för lyckat samarbete. *Tidningen Husdjur*, 6 (7), s. 22. Tillgänglig: [Dialog och bra avtal borgar för lyckat samarbete - Husdjur](#) [2026-01-15]
- Beiler, J. & Schnitkey, G. (1996). Dairy heifer contracting: Motives, forms and arrangements. Factsheet Extension, Animal Sciences, Ohio State University, Columbus, OH. Tillgänglig: [osu-eso-2304-1997-04 \(3\).pdf](#) [2026-01-15]
- Boulton, A.C., Rushton, J., Wathes, D.C. (2017). An empirical analysis of the cost of rearing dairy heifers from birth to first calving and the time taken to repay these costs. *The Animal Consortium*, 11 (8), s. 1372 – 1380. Tillgänglig: [An empirical analysis of the cost of rearing dairy heifers from birth to first calving and the time taken to repay these costs | animal | Cambridge Core](#) [2026-01-05]
- Ej aktiv kviguppfödare 1. Intervju, 30 januari 2026.
- Fennel, R. & Phelan, F. (2025). *Guidelines to Contract Rearing*. [Broschyr]. Rural Economy & Development Programme. Agriculture and food development authority. Tillgänglig: [Guidelines to Contrat Rearing](#) [2026-02-06]
- Jordbruksverket (2025). Jordbruket i siffror. Tillgänglig: [Fascinerande fakta om mjölkkor och mjölkföretag 1985-2025 | Jordbruket i siffror](#) [2026-02-05]
- Karszes, J. A. & Cady, R. A. (2000). Contracts and agreements for custom dairy heifer growing. Cornell University, Ithaca, NY. Tillgänglig: [Cornell AEM eb0010.pdf](#) [2026-01-14]
- Kviguppfödare 1. Intervju, 20 januari 2026.
- Kviguppfödare 2. Intervju, 21 januari 2026.
- Kviguppfödare 3. Intervju, 29 januari 2026.
- Kviguppfödare 4. Intervju, 3 februari 2026.
- Mjölkproducent 1. Intervju, 23 januari 2026.
- Nilsson, M. (2024). *Mjölkkor: Rekryteringskvigan*. 5 uppl., BMM förlag.
- Teagasc (2020). *Contract heifer rearing*. [Faktablad]. Farm management. Agriculture and food development authority. Tillgänglig: [Layout 1](#) [2026-02-06]
- Växa (2022). Inkalvningsålder. Tillgänglig: [Inkalvningsålder | Växa](#) [2026-01-15]
- Växa (2024). Djurhälsostatistik 2023–2024. Tillgänglig: [* Växa statistik - Djurhälsa](#) [2026-01-15]
- Wolf, C. A. (2003). Custom dairy heifer grower industry characteristics and contract terms. *Journal of Dairy Science*, 86, 3016-3022. Tillgänglig: [Custom Dairy Heifer Grower Industry Characteristics and Contract Terms](#) [2026-02-05]

9 Bilagor

Bilaga 1: intervjufrågor aktiv kviguppfödare.

Intervjufrågor Kvighotell

Presentation av intervjuare och projektets syfte

Information om intervjun (tidsåtgång, anonymitet, inspelning)

1. Kan du beskriva gården och verksamheten?

- Gårdens storlek och djurantal
- Vilka är engagerade i driften?

2. Hur länge har du drivit kvighotell och hur startade verksamheten?

- Hur ser din affärsmodell ut? (ersättningsform, avtal, tjänstens omfattning)
- Vilka var de största utmaningarna eller osäkerheterna vid uppstart?
- Hur har verksamheten utvecklats över tid?

3. Vad upplever du att mjölkproducenterna värdesätter mest i ett kvighotell?

4. Hur ser din kundstruktur ut – har du en eller flera kunder?

- Om du har flera kunder, skiljer sig avtalsmodellerna åt?
- Hur ser avtalen ut när det gäller längd och innehåll?
- Hur bygger och upprätthåller du förtroende med dina kunder?

5. Hur upplever du att samarbetet fungerar i praktiken?

- Finns det tydliga förväntningar och ansvar?

-
- Hur hanterar ni olika förväntningar eller konflikter?
 - Vad anser du krävs för ett välfungerande samarbete?

6. Hur ser kommunikationen ut kring djurhälsa, reproduktion och tillväxt?

7. Vilka strategier använder du för att nå önskad tillväxt och ålder vid inkalvning?

8. Vilka nyckeltal eller indikatorer följer du för att bedöma om verksamheten fungerar bra?

9. Vilka faktorer upplever du har störst påverkan på lönsamheten?

10. Hur resonerar du när kostnader, djurens resultat och kundernas förväntningar ska gå ihop?

11. När du tänker på ett riktigt framgångsrikt kvighotell – hur ser det ut i praktiken?

12. Vad måste fungera för att du ska kalla verksamheten framgångsrik?

13. Vilka resultat är viktigast för dig – och varför?

14. Vad betyder framgång för dig: ekonomi, djurvälstånd, kundnöjdhet eller något annat?

15. Vilka faktorer anser du är absolut avgörande för att lyckas med ett kvighotell?

16. Finns det investeringar eller beslut som varit särskilt avgörande för din framgång?

17. Vad skulle du själv säga är de viktigaste framgångsfaktorerna i just din verksamhet?

18. Om du fick börja om eller ändra något i verksamheten – vad skulle du göra annorlunda?

19. Hur ser du på framtiden för kvighotell som koncept?

20. Vilka råd skulle du ge till någon som funderar på att starta kvighotell?

Bilaga 2: Intervjufrågor mjölkproducenter

Intervjufrågor till mjölkproducenter

Presentation av intervjuare och projektets syfte

Information om intervjun (tidsåtgång, anonymitet, inspelning)

1. Kan du beskriva gården och verksamheten?

- Gårdens storlek och djurantal
- Vilka är engagerade i driften?

2. Hur länge har du använt dig av kvighotell och hur kom de sig att de blev just kvighotell?

- Hur ser avtalsmodellen ut mellan dig och kviguppfödaren? (ersättningsform, avtal, tjänstens omfattning, hur många kvigor skickas)
- Vilka var de största utmaningarna eller osäkerheterna vid uppstart av samarbetet?
- Övervägde du några andra alternativ innan beslutet hamnade på kvighotell? Isåfall vad?

3. Vad värdesätter du mest som mjölkproducent i ett kvighotell?

4. Hur upplever du att samarbetet fungerar i praktiken?

- Finns det tydliga förväntningar och ansvar?
- Hur hanterar ni olika förväntningar eller konflikter?
- Vad anser du krävs för ett välfungerande samarbete?

5. Hur ser kommunikationen ut kring djurhälsa, reproduktion och tillväxt?

- Känner du någonsin att du får bristande kontroll på din rekrytering eller känner du dig helt trygg i det samarbete du har nu?

6. När du tänker på ett riktigt framgångsrikt kvighotell – hur ser det ut i praktiken?

7. Vad måste fungera för att du ska kalla verksamheten framgångsrik?

8. Vilka resultat är viktigast för dig – och varför?

9. Vad betyder framgång för dig: ekonomi, djurvälstånd, kundnöjdhet eller något annat?

10. Vad anser du är de viktigaste faktorerna för att ett kvighotell ska vara framgångsrikt?

11. Finns det något du tycker saknas i dagens kvighotellkoncept eller som kan förbättras?

12. Är det något annat du vill tillägga som du anser är viktigt att belysa?

Intervjufrågor icke aktiv kviguppfödare

Presentation av intervjuare och projektets syfte

Information om intervjun (tidsåtgång, anonymitet, inspelning)

1. Kan du beskriva gården och den avslutade verksamheten?

- Gårdens storlek och djurantal
- Vilka var engagerade i driften?

2. Hur länge har drev du kvighotellet och hur startade verksamheten?

- Hur såg din affärsmodell (avtalsmodell) ut? (ersättningsform, avtal, tjänstens omfattning)
- Vilka var de största utmaningarna eller osäkerheterna vid uppstart?
- Hur utvecklades verksamheten över tid?

3. Vad upplever du att mjölkproducenterna värdesätter mest i ett kvighotell?

4. Hur såg din kundstruktur ut – hade du en eller flera kunder?

- Om du hade flera kunder, skiljde sig avtalsmodellerna åt?
- Hur såg avtalen ut när det gäller längd och innehåll?
- Hur försökte du bygga och upprätthålla förtroendet med dina kunder?

5. Hur upplevde du att samarbetet fungerade i praktiken?

- Fanns det tydliga förväntningar och ansvar?
- Hur hanterade ni olika förväntningar eller konflikter?
- Vad anser du krävs för ett välfungerande samarbete?

6. Hur såg kommunikationen ut kring djurhälsa, reproduktion och tillväxt?

7. Vilka faktorer upplevde du hade störst påverkan på lönsamheten?

8. Hur resonerade du när kostnader, djurens resultat och kundernas förväntningar skulle gå ihop?

9. Varför avslutade du din verksamhet? Var det planerat eller andra omständigheter?

10. Vad tror du är den främsta anledningen till att samarbeten avslutas?

11. När du tänker på ett riktigt framgångsrikt kvighotell – hur ser det ut i praktiken?

12. Vad måste fungera för att du ska kalla verksamheten framgångsrik?

15. Vilka faktorer anser du är absolut avgörande för att lyckas med ett kvightell?

16. Om du fick börja om med verksamheten – vad skulle du göra annorlunda?

17. Hur ser du på framtiden för kvightell som koncept?

18. Vilka råd skulle du ge till någon som funderar på att starta kvightell?