

# Framgångsrika kvighotell för alla parter



  
AGROVÄST

  
SLU

2026-1 Läs om Mjolkprogrammets pågående och avslutade projekt

## Framgångsrika kvighotell för alla parter

Vid intervjuer med lantbrukare under 2026 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 genomarbetat avtal
- En god kommunikativ förmåga
- Ett långsiktigt samarbete som ger en win-win situation för bägge parter
- Ett grovfoder som håller en god näringsmässig- och hygienisk kvalitet

## Framgångsfaktorer

En av framgångsfaktorerna som lantbrukarna tyckte var extra viktig, var valet av samarbetspartner. De beskrev att samarbetet bör vara långsiktigt och en win-win situation för bägge parter. Innan avtalet inleds kan besök göras på parternas gårdar för att få en överblick över djurhållningen, resurser och bilda sig en uppfattning om lantbrukaren kan vara en lämplig samarbetspartner.

## Kvighotell kan vara lösningen

Inkalvningsåldern ligger idag runt 3 månader över rekommenderade 24 månader vilket gör att det finns potential att sänka inkalvningsåldern samtidigt som pengar och arbetstid sparas. Ett sätt att sätta fokus på kvigan kan vara att lämna henne på kvighotell. Det finns både fördelar och risker med kvighotell för båda parter. Mjölkföretaget kan t.ex. öka sitt fokus på mjölkproduktionen, minska sin arbetstid för ungdjuren och spara foder samtidigt som kontrollen över rekryteringsdjuren minskar och behovet av likvida medel ökar.

Kviguppfödaren får en förutsägbar och jämn inkomst som kan komplettera annan verksamhet på gården. Kvigor har ett lägre krav på byggnader, inventarier och arbetsinsats än mjölkkor samtidigt som de hävdar betesareal. Dock är det en stor osäkerhetsfaktor om lönsamheten vid uppstart och även utmaningar vid prissättning. Båda parter får en beroendeställning gentemot den andre.



## Beskrivning av projektet

Vilka faktorer påverkar dessa verksamheters framgång och lönsamhet? För att undersöka detta gjordes en kort litteraturstudie samt intervjuer som ett LIA-projekt utfört av Caroline Myhrman på Biologiska Yrkeshögskolan Skara. Lantbrukare som driver eller har drivit kvighotell och mjölkföretagare som använder sig av kvighotell intervjuades för att dela med sig av sina erfarenheter.



### Avtal

Det finns flera olika avtalsmodeller att tillämpa men i Sverige är de vanligaste **köp och sälj** samt **dagshyra** vilka beskrivs nedan.

Köp och sälj	Dagshyra
I detta upplägg förvärvar uppfödaren kalven från mjölkföretaget, varefter mjölkföretaget köper tillbaka den dräktiga kvigan. I denna modell ingår i normala fall allt. Detta innebär att merparten av riskerna överförs till uppfödaren, samtidigt som mjölkföretagets kontroll över djuret är begränsad. I många fall inkluderar denna modell en option som gör det möjligt för mjölkföretaget att inte återköpa alla djur.	Mjölkföretaget 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 mjölkföretaget 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.

## Samarbete

För de som överväger ett upplägg med kontraktsuppfödning är det avgörande för verksamhetens framgång att hitta en lämplig samarbetspartner där det finns god kommunikation och förtroende för varandra. Ömsesidiga gårdsbesök är viktiga för att se vilka resurser och djurmaterial som finns. Dessa gårdsbesök är viktiga för att båda parter ska kunna bygga en arbetsrelation som fungerar och slutligen avgöra om de vill inleda ett samarbete.

Det är av största vikt för båda parter att få en god förståelse för hur den andres verksamhet bedrivs.

Det är av största vikt att samarbetet är en win-win situation för båda parter om arrangemanget ska fungera långsiktigt.





## Win-win situation mellan mjölkföretag och kviguppfödaren

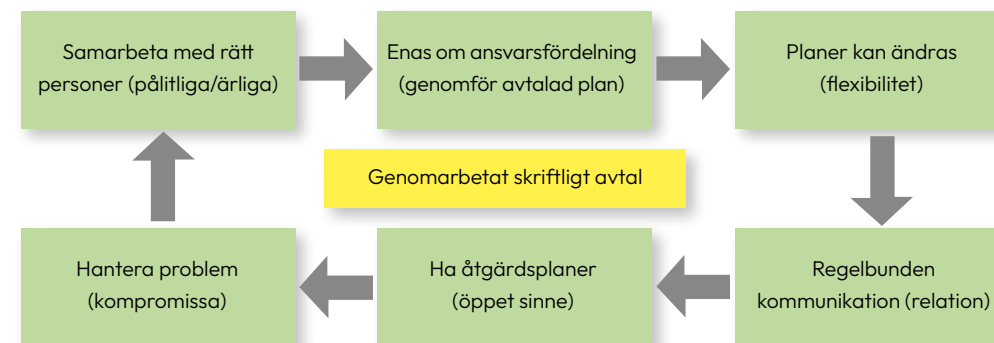
Mjolkföretaget måste vara trygg med att kviguppfödaren är kapabel att förvalta dennes rekrytering och uppnå de produktionsmål som parterna enats om. Kviguppfödaren måste i sin tur vara trygg med att denne får friska kalvar levererade, som fått råmjolk av god kvalitet för att maximera välmående och framtida prestation.

Parterna ska erhålla rättvist betalt för arbete och insatser, betalningar ska ske i tid och det bör finnas regelbunden kontakt med mjolkföretaget 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.

Nedan följer lämpliga behov att ta hänsyn till för ett framgångsrikt avtal.



Figur 1. Avtalspunkter som är viktiga för ett framgångsrikt avtal gällande kvighotell (efter Fennel och Phelan, 2025).

### Referens

Fennel, R. & Phelan, F. (2025). Guidelines to Contract Rearing. [Broschyr]. Rural Economy & Development Programme. Agriculture and food development authority. [https://teagasc.ie/wp-content/uploads/Teagasc\\_Ruth-Fennell\\_Guidelines-to-Contract-Rearing\\_Book-2.pdf](https://teagasc.ie/wp-content/uploads/Teagasc_Ruth-Fennell_Guidelines-to-Contract-Rearing_Book-2.pdf)



## Agroväst Mjölprogram - I lantbrukets tjänst

Vårt fokus på programmet är att bidra till mer lönsamma och hållbara lantbruk i Västsverige där lantbrukare och rådgivare har kommit med frågor som vi sedan undersökt vidare.



Läs mer här:

Mjölprogrammet finansieras av:

