

A close-up photograph of a wild boar's head, showing its dark, coarse fur, a large snout, and a small eye. A semi-transparent grey rounded rectangle is overlaid on the left side of the image, containing the title and subtitle text.

KARTLÄGGNING VILDSVINSKÖTT 2022-2025

Med syfte att ge konsumenter större tillgång till och utbud av vildsvin som livsmedel.

Kartläggning vildsvinskött 2022-2025

Regeringen beviljade i april 2020 medel till ett så kallat "vildsvinspaket" med uppdrag till Jordbruksverket, Livsmedelsverket, länsstyrelserna och Statens veterinärmedicinska anstalt (SVA). Vildsvinspaketet är en del av den nationella livsmedelsstrategins handlingsplan. Syftet var att ge konsumenterna större tillgång till och utbud av vildsvin som livsmedel.

Fokus i det här projektet, som är en del av vildsvinspaketet, är att genomföra en kartläggning av vilthanterings- och detaljhandelsanläggningar, restauranger/konferensanläggningar samt grossister som hanterar vildsvinskött.

Kartläggningen har omfattat bland annat antal vilthanteringsanläggningar (VHA) och deras geografiska fördelning och omsättning. Vidare har volymer och kanaler för inköp, försäljning och import av vildsvinskött undersökts.

Den första kartläggningen genomfördes under perioden september 2022 till april 2023.

Uppföljningen som presenteras här, har genomförts under januari till september 2025.

Projektet genomförs av
Lotta Hermansson
(Det Lilla Extra i Enköping AB)
lotta@lottahermansson.se
076-128 38 63

Sammanfattning

Fram till november 2024 behövde allt vildsvinskött som skulle överlåtas eller säljas till konsument levereras in till en vilthanteringsanläggning (VHA). Krav fanns på provtagning för trikiner och på veterinärbesiktning innan vildsvinskött fick säljas vidare från dessa anläggningar.

Idag har nya föreskrifter som trädde i kraft i november 2024 gjort det möjligt för jägare att överlåta eller sälja hela vildsvin (med pälsen på) eller vildsvinskött direkt till privatpersoner.

När det gäller försäljning till det offentliga köket, grossister, detaljhandeln och restaurang behöver vildsvinsköttet fortfarande hanteras genom en VHA. Undantag finns om en lokal detaljhandelsanläggning (DHA) anmäler en verksamhet hos sin kommun för att få ta emot oavhudade vildsvin direkt från jägare. Mer om detta längre fram i rapporten.

När underlag för den här kartläggningen togs fram i december 2024 fanns det 126 VHA i Sverige som kan ta emot vildsvin, av dessa tar ca 73 st (58%) emot vildsvin. De flesta tar emot ett mindre antal djur som styckas och säljs på den privata marknaden, ofta via egen gårdsbutik. De som arbetar på det här sättet är nöjda med det antal vildsvin de kan få ut på marknaden. I dessa forum är också vildsvinsköttet lätt att marknadsföra och sälja.

Sedan förra kartläggningen har, totalt 23 VHA avslutat sin verksamhet och 14 nya har registrerat sig, vilket innebär ett nettotapp på 9 anläggningar.

15 VHA är större anläggningar som tar emot fler än 500 vildsvin per år och säljer till grossister, detaljhandel och restaurang. Av dessa är det en handfull som är framträdande och har den största andelen av marknaden.

Sveriges större grossister har vildsvinskött eller -produkter i sitt sortiment. Efterfrågan är dock inte så hög och grossisterna arbetar aktivt för att utveckla marknaden.

Inom detaljhandeln finns vildsvinskött att beställa från centrala beställningssortiment hos alla tillfrågade livsmedelskedjor. Beställningar via det sortimentet är dock liten från de lokala butikernas sida.

Restauranger och konferensanläggningar väljer ofta bort vildsvin från sina menyer. Anledningen är prisbilden och den "dåliga" status som vildsvinet har. De restauranger som deltagit i den här kartläggningen är sådana som har potential att ha vildsvin på sina menyer och här ser resultatet mer positivt ut.

Tidigare var det största problemet att tillgången på vildsvinskött var för låg för att få balans i marknaden. Idag har tillgången ökat och på sina håll har efterfrågan också ökat men det finns fortfarande mycket att arbeta med för att öka flödet av vildsvinskött ut på marknaden.

Innehåll

Kartläggning vildsvinskött 2022-2025	2
Sammanfattning	3
Bakgrund	7
Metoder kartläggning 2025	8
Livsmedelsverkets listning av VHA	8
Frågeformulär via enkätverktyg	8
E-postutskick	8
Frågor till VHA via telefon	8
Frågor till grossister via telefon	8
Frågor till detaljhandeln via telefon	8
Frågor till restauranger/konferensanläggningar via telefon	9
Intervju med Svenska Jägareförbundet	9
Livsmedelsverkets föreskrifter om jägares leveranser av små mängder vildsvin och kött av vildsvin	9
Referensgruppsmöten	9
Indikatorer	9
Mätbara indikatorer i projektet	9
Vildsvin i Sveriges VHA	10
VHA som tar emot vildsvin	10
Vildsvin till försäljning levereras till en VHA - kan nu också överlåtas eller säljas privat	10
Geografisk spridning	11
Volym av vildsvinskött hos VHA	13
Antal uppsamlingscentraler (viltdepåer)	14
Slaktade vildsvin i procent av trikontestade	14
Beräkningar av slaktvikt på vildsvin	15
Tillgång, efterfrågan och hinder på vägen	17
Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas?	21
.....	22
Svenskt Viltkött	22
Vad trodde VHA om framtiden 2023? - Hur ser det ut idag?	23

Grossister och vildsvinskött.....	23
Grossister som deltagit i undersökningen.....	23
Inköp och volymer	23
Tillgång och efterfrågan	24
Marknadsföring av vildsvinskött.....	24
Annat viltkött hos grossisterna	25
Försäljning av vildsvinskött	25
Samarbetet med VHA	27
Vildsvinskött från andra länder.....	27
Så ser grossisterna på framtiden	27
Detaljhandeln och vildsvinskött.....	28
Livsmedelskedjor som deltagit i undersökningen	28
Inköp och försäljning av vildsvinskött.....	28
Tillgång och efterfrågan	29
Marknadsföring av vildsvinskött.....	29
Annat viltkött i butikerna	30
Gårdsbutiker säljer vildsvinskött	30
Vildsvinskött från andra länder.....	31
Restaurang/konferensanläggningar och vildsvinskött.....	31
Restauranger som deltagit i undersökningen	31
Vildsvinskött på menyn	31
Varifrån köper restaurangerna in vildsvinskött?.....	33
Tillgång och efterfrågan	33
Annat vilt på menyn.....	33
Tips från kockarna i köket	34
Vildsvinskött från andra länder.....	35
Vad tycker ni skulle behöva göras för att ge konsumenterna större tillgång till och utbud av vildsvin som livsmedel?.....	36
Regelförenkling och kostnadsminskning	36
Ekonomi och prissättning	36
Distribution och logistik	36
Marknadsföring och attitydförändring.....	36
Produktutveckling.....	36

Offentlig sektor och utbildning	37
Samarbete och nätverk	37
Import av vildsvinskött	37
Import enligt SCB	37
Beräkning av import	39
Vem importerar?	39
Export av vildsvinskött	39
Livsmedelsverkets föreskrifter om jägares leveranser av små mängder vildsvin och kött av vildsvin	40
Föreskrifterna i korthet	40
För jägare som vill sälja till privatpersoner	40
För jägare som vill sälja till butiker och restauranger	40
Kurser i vildsvinshygien	40
Vilka effekter har de nya föreskrifterna fått?	42
Svenska Jägarförbundet	44
Intervju med Svenska Jägarförbundet (250624)	44
Utvecklingen av vildsvinsstammen	44
Effekterna av nya föreskrifter	45
Framtiden för vildsvinen - samverkan och lokala lösningar	46
Lokal vildsvinskännedom i Vildsvinsbarometern	46
Vildsvin i beredskapsperspektiv	47
Diskussion och slutsatser	48
Bilagor	50

Bakgrund

Vildsvin är en livsmedelsresurs som finns tillgänglig året om. Genom att äta vildsvinskött väljer man ett hållbart livsmedel med ett relativt lågt klimattryck. Det är ett nyttigt val som blir en välsmakande måltid på tallriken.

I april 2020 delade den dåvarande regeringen ut ett så kallat vildsvinspaket¹ med flera regeringsuppdrag till Jordbruksverket, Livsmedelsverket, länsstyrelserna och Statens veterinärmedicinska anstalt (SVA).

Vildsvinspaketets syfte är att ge konsumenterna större tillgång till och utbud av vildsvin som livsmedel. Vildsvinspaketet är en del av den nationella livsmedelsstrategin² vars mål är att skapa en långsiktigt hållbar och konkurrenskraftig livsmedelskedja i Sverige.

Jordbruksverket har haft tre utlysningar av projektmedel för att främja vildsvinskött. De har beviljat ett antal projekt som ska hjälpa till att få ut mer vildsvinskött på den svenska marknaden. Projekten har en bred spännvidd med fokus på konsument och marknad vilket skapar förutsättningar för måltidsupplevelser i hemmet, på restaurang och i de offentliga köken. Det handlar om marknadsföring, kommunikation, samt kunskapshöjande åtgärder inom upphandling och förädling.

Vildsvinspaketet syftar också till att skapa samarbete mellan berörda parter inom hela kedjan från jägare och VHA till grossister, livsmedelsbutiker, restaurang och konsument.

Den här kartläggningen, genomförd vid två olika tillfällen, ska hjälpa till att få en helhetsbild av vildsvinets väg från skottet i skogen till maträtten på tallriken och bidra till det framtida arbetet att utveckla marknaden för vildsvinskött.

¹ <https://jordbruksverket.se/mat-och-drycker/livsmedelsstrategi-for-sverige/sa-ska-mer-vildsvinskott-na-konsumenterna>

² <https://jordbruksverket.se/mat-och-drycker/livsmedelsstrategi-for-sverige>

Metoder kartläggning 2025

Livsmedelsverkets listning av VHA

För att komma i kontakt med landets VHA utgick kartläggningen från Livsmedelsverkets listning av VHA³. Då den listan endast innehåller företagens namn och adress men inte telefonnummer eller e-post så har mycket tid lagts ner på att få en komplett lista som kunde bearbetas via telefonsamtal och e-postutskick. Listan för den här kartläggningen togs ut i december 2024.

Frågeformulär via enkätverktyg

Via enkätverktyget Survey Monkey skapades frågeformulär med olika anpassade frågor riktade till respektive led i kedjan: VHA, grossister, detaljhandeln samt restaurang och konferens. Samma frågeformulär användes 2025 som 2022/2023. En fråga om de nya föreskrifterna gällande försäljning av vildsvinskött till privatkonsument har tillkommit i den här rapporten.

E-postutskick

I januari 2025 gjordes e-postutskick till alla landets VHA med framtaget frågeformulär. Efter 10 dagar skickades en automatisk påminnelse till de som inte svarat på första utskicket. (*bilaga 1 - Enkätfrågor VHA*)

Frågor till VHA via telefon

De VHA som inte svarade på e-postutskicket kontaktades per telefon med samma frågor. De VHA som inte hanterar vildsvin i sina anläggningar (norra Sverige) kontaktades inte utan har i den här rapporten angivits som norr och därmed tar de inte emot vildsvin.

Frågor till grossister via telefon

Ett urval av stora grossister kontaktades via e-postutskick och telefonsamtal med frågor enligt framtaget frågeformulär (*bilaga 2 - Enkätfrågor grossister*). Hos samtliga grossister har kartläggningen genomförts med centralt ansvarig inköpare av kött.

Frågor till detaljhandeln via telefon

Ett urval av stora livsmedelskedjor kontaktades via e-postutskick och telefonsamtal med frågor enligt framtaget frågeformulär (*bilaga 3 - Enkätfrågor detaljhandeln*). Detaljhandeln

³ [Establishment list - TRACES NT](#)

delades upp i centrala enheter, där ansvariga inköpare var de som besvarade frågorna och lokala livsmedelsbutiker.

Frågor till restauranger/konferensanläggningar via telefon

Restauranger och konferensanläggningar med geografisk spridning, olika inriktningar och med potential att kunna ha viltkött på menyn valdes ut och kontaktades via e-postutskick och telefonsamtal med frågor enligt framtaget frågeformulär (*bilaga 4 - Enkätfrågor restaurang/konferens*).

Intervju med Svenska Jägarförbundet

Telefonintervjuer har genomförts med Svenska Jägarförbundet vid båda kartläggningarna för att få med deras tankar om tillgång, efterfrågan och framtid.

Livsmedelsverkets föreskrifter om jägares leveranser av små mängder vildsvin och kött av vildsvin

I samarbete med Viltkonsult Jonas Malmsten AB har det till denna kartläggning tagits fram information och statistik om hur de nya föreskrifterna för att få ut vildsvinskött på marknaden hittills har haft effekt och givit resultat. Underlaget har tagits fram från utvärderingar efter Kurs i vildsvinshygien (Viltkonsult Jonas Malmsten AB) samt en enkät till alla tidigare deltagare via enkätverktyget Survey Monkey i juli 2025. Materialet presenteras som en bilaga (*bilaga 7 - Rapport Vildsvin direkt till konsument*) i den här rapporten.

Referensgruppsmöten

Möten i referensgruppen kopplad till projektet har genomförts.

Indikatorer

Mätbara indikatorer i projektet

I projektet finns följande mätbara indikatorer från kartläggning 2023 och 2025:

- Antal verksamma VHA (och depåer) och hur många av dem som tar emot vildsvin.
- Svar på och fördelning av svar i enkätens olika frågor
- Geografisk spridning av VHA och viltdepåer
- Antalet fällda och trikintestade vildsvin
- Andel av trikintestade vildsvin som passerar VHA
- Andel grossister som importerar vildsvinskött
- Import av vildsvinskött i volym och värde enligt SCB

Vildsvin i Sveriges VHA

VHA som tar emot vildsvin

I december 2024, då registrerade VHA togs fram via Livsmedelsverket listning, fanns det 126 aktiva VHA registrerade hos Livsmedelsverket. Av dessa har 100 VHA svarat på enkäten, antingen via formuläret eller via telefonavstämning. Direktkontakt har inte tagits med 23 anläggningar som finns norrut. De anges i den här rapporten som att de inte tar emot vildsvin i sina anläggningar.

Sedan kartläggningen 2023 har totalt 23 VHA avslutat sin verksamhet och 14 nya VHA har registrerat sig. Se kartor med geografisk spridning.

Av 126 aktuella VHA tar 73 VHA (58%) emot vildsvin i sina anläggningar, enligt denna kartläggning.

Motsvarande antal 2023 var 73 av 135 VHA (54%).

Vildsvin till försäljning levereras till en VHA - kan nu också överlåtas eller säljas privat

Fram till november 2024 gällde följande:

Allt vildsvinskött som i slutändan skulle till konsument måste levereras in till en VHA för provtagning för trikiner och köttbesiktning innan det såldes vidare. Det enda tillfället som vildsvin inte behövde levereras till en VHA var när jägaren själv hade för avsikt att konsumera köttet i det egna hushållet. Man fick heller inte skänka vildsvinskött utan att det hade passerat en VHA.

De nya föreskrifterna⁴ som trädde i kraft i början av november 2024 gör det nu möjligt för jägare att överlåta eller sälja 10 oavhudade vildsvin och kött från 10 vildsvin per kalenderår direkt till privatpersoner. Innan man kan göra det behöver man först vara utbildad viltundersökare och därefter gå en särskild utbildning i vildsvinshygien. För att sedan få sälja vildsvin privat ska man registrera sig hos Länsstyrelsen för att få en unik kod. Vildsvin och vildsvinskött som ska överlåtas eller säljas måste provtas för trikiner (och resultatet måste vara negativt) och vildsvin fällda i vissa kommuner måste även analyseras för cesium, där nivåerna måste ligga under 1500 Bq/kg kött.

För jägare som vill överlåta eller sälja till detaljhandelsanläggningar och restauranger finns nu också möjlighet att - utan krav på anmälan eller utbildning - leverera 25 oavhudade

⁴ https://www.livsmedelsverket.se/globalassets/om-oss/lagstiftning/livsmedelshygien/livsfs-2024-6_web.pdf

vildsvin per år direkt till lokala detaljhandelsanläggningar (DHA⁵) som har lokaler, kompetens och utrustning för att slakta upp vildsvin och som anmält denna verksamhet hos sin kommun. Mottagande DHA får inte överlåta eller sälja vildsvinen eller köttet till andra DHA. Ansvaret för provtagningar går i dessa fall över till DHA.

För VHA gäller fortfarande provtagningar och köttbesiktning och anläggningarna kan även fortsättningsvis sälja vildsvinskött till vem som helst (t ex grossister, detaljhandeln, restaurang, slutkonsumenter) samt exportera till tredje land.

Mer om ovanstående i avsnittet "Livsmedelsverkets föreskrifter om jägares leveranser av små mängder vildsvin och kött av vildsvin"

Geografisk spridning

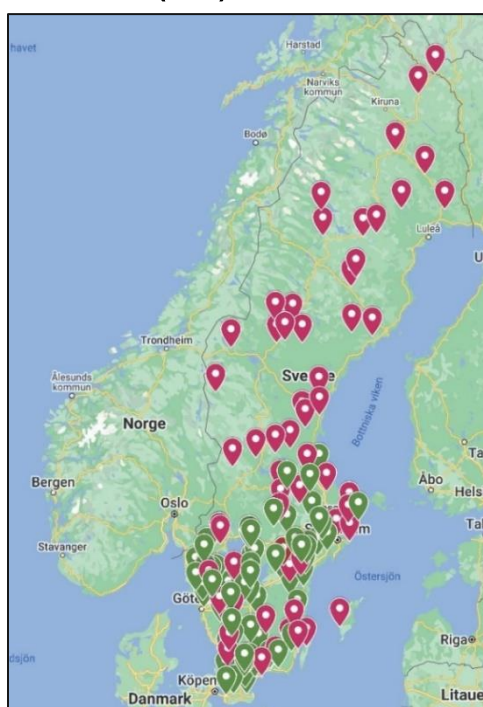
Bilderna nedan visar den geografiska spridningen av VHA i Sverige, samt spridning av nystartade och avslutade VHA 2023-2025.

De län som har flest VHA som tar emot vildsvin är Västra Götalands, Skåne, Södermanlands och Östergötlands län. (*tabell 1*)

VHA 2025 (126)



VHA 2023 (136)



Gröna markeringar VHA som hanterar vildsvin

Röda markeringar VHA som inte hanterar vildsvin

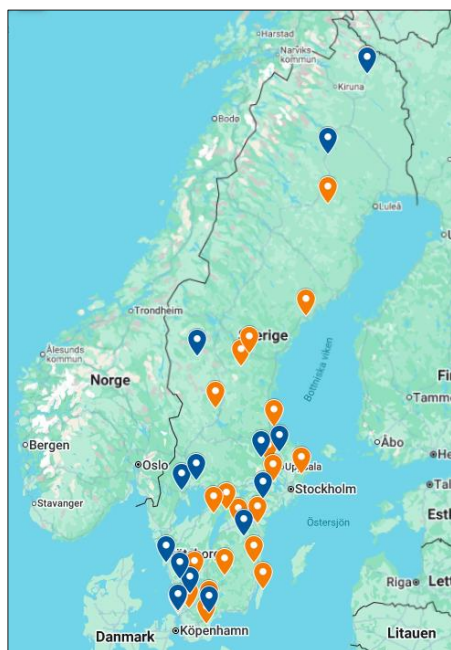
⁵ en livsmedelsanläggning som huvudsakligen säljer livsmedel till slutkonsumenter, som exempelvis en livsmedelsbutik eller en restaurang, och som dessutom får hantera eller bearbeta livsmedel på plats

VHA fördelat per län

Län	Antal VHA med vildsvin 2023	Antal VHA med vildsvin 2025
Blekinge	5	3
Dalarna	2	1
Dalsland	0	1
Gävleborg	1	2
Halland	4	3
Jönköping	2	3
Kalmar	1	2
Kronoberg	3	3
Skåne	12	13
Stockholm	4	3
Södermanland	6	6
Uppsala	1	1
Värmland	2	4
Västmanland	3	1
Västra Götaland	19	20
Örebro	1	1
Östergötland	7	6

Tabell 1

Totalt antal VHA som slutat sedan 2023 - Nystartade VHA 2023-2025



Orangea markeringar

23 VHA som avslutat sin verksamhet sedan 2023

Blåa markeringar

14 nystartade VHA sedan 2023

Volym av vildsvinskött hos VHA

Man kan dela in volymerna av vildsvinskött hos VHA i tre nivåer.

De flesta (68%) VHA tar emot färre än 500 vildsvin per år. Dessa anläggningar arbetar ofta med återtag, dvs jägare lämnar in ett eller flera fällda vildsvin och köper sedan tillbaka köttet. Anläggningarna har inte sällan en gårdsbutik kopplad till sig. Den här kategorin tycker att flödet av vildsvin fungerar bra och de anser att efterfrågan finns utifrån deras volym.

Nästa nivå utförs av 14% av VHA. Dessa anläggningar tar emot 500 -1000 vildsvin per år. De arbetar på liknande sätt som den första kategorin men också mot detaljhandeln, grossister, restauranger och den offentliga sektorn.

Den sista nivån utgörs av 8% av VHA. Dessa anläggningar tar emot fler än 1000 vildsvin per år och hanterar 66% av det inrapporterade antalet vildsvin enligt kartläggningen. Här arbetar man brett och aktivt med alla försäljningskanaler. Det är även dessa anläggningar som återkommer mest vid samtal med grossister.

Hos i stort sett alla VHA är hantering av vildsvin en del av helheten och inte den primära verksamhetsdelen.

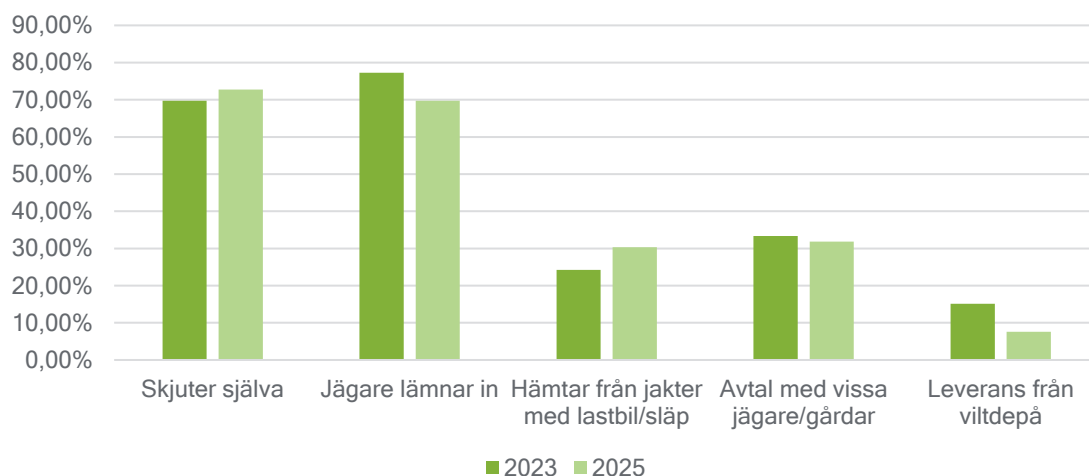
Att enskilda jägare lämnar in vildsvin till VHA eller att den som äger anläggningen själv skjuter är det vanligaste sättet att få in skjutna vildsvin till anläggningen. Vid de lite större VHA arbetas det också med större jakter, knutna leverantörer och i vissa fall viltdepåer.

Antalet inlämnade vildsvin till viltdepåer har minskat sedan förra kartläggningen. Detta kan bero på att ett antal viltdepåer har valt att inte ha öppet året runt, utan bara under jaktsäsongen för övrigt vilt.

Fördelningen om hur man får tillgång till vildsvin enligt kartläggningen visas i *diagram 1*.

Diagram 1

Hur får ni tillgång till vildsvin idag?



2023 -"Hur får ni tillgång till vildsvin" 66 svar av 73 tillfrågade. 140 svar.

2025 -"Hur får ni tillgång till vildsvin" 66 svar av 73 tillfrågade. 148 svar.

Fler svar kunde anges på frågan.

Antal uppsamlingscentraler (viltdepåer)

Det finns ingen officiell, nationell lista med information om uppsamlingscentraler (UC) som tar emot vildsvin i Sverige. Länsstyrelsen Kronobergs län tog fram en rapport i Vildsvinspaketet som presenterar en kartläggning av UC för fällt vilt 2020. Enligt den rapporten fanns det då 43 UC. Hur många VHA som hade tillhörande UC framgick inte, utan detta var en beräkning av det totala antalet UC. I den här undersökningen uppger sex VHA (10 VHA 2023) att de arbetar med UC men antalet berörs inte här. Antalet UC som tar emot vildsvin varierar beroende på säsong (en del väljer att inte ta emot vildsvin sommartid, t ex), region och driftstatus. Eftersom en eller flera UC är kopplade till en VHA där mottagning av fällt vilt också kan ske, så bör man vid en kartläggning även innefatta de VHA som arbetar med UC för att få en heltäckande bild. Utöver det bör man även ta hänsyn till variation i tillgänglighet för jägare.

Slaktade vildsvin i procent av trikintestade

Livsmedelsverkets statistik om antal levererade vildsvin till VHA⁶ och SVA:s samlade statistik om antal trikintester⁷ på vildsvin presenteras i tabellen nedan (*tabell 2*). Ur ett livsmedelsperspektiv kan trikintester ge mer tillförlitliga uppgifter än avskjutning eftersom alla fällda vildsvin inte konsumeras. De som inte konsumeras kan tex vara trafikskadade, vildsvin.

⁶ e-postkorrespondens med Livsmedelsverket 250716

⁷ https://www.sva.se/media/ui4btz3d/smittlage_2024_v250616.pdf

Tabellen nedan visar den andel (i procent) av vildsvinen som enligt dessa beräkningar har nått ut på den svenska marknaden under de senaste åtta åren. Man ser en svag trend av försiktig ökning de senaste åren. Första halvåret 2025 har uppgifter lämnats av Livsmedelsverket att 8477 vildsvin lämnats in till VHA, vilket är i linje med siffrorna för 2024.

År	Trikintestade	VHA slaktade (enl SLV)	Andel slaktade vid VHA (i % trikin)
2024	125 022	17970	14,4%
2023	98 365	13303	13,5%
2022	113 803	13208	11,6%
2021	130 826	16584	12,7%
2020	161 072	18185	11,3%
2019	138 374	19156	13,8%
2018	106 055	14558	13,7%
2017	111 845	16130	14,4%
2016	91 289	15670	17,2%
2015	89 497	12716	14,2%

Tabell 2

Beräkningar av slaktvikt på vildsvin

Slaktvikten av ett vildsvin är kroppen utan inälvor, päls, huvud och klövar och benen nedanför has (tarsus) och handled (karpus). Slaktvikten, även benämnd slaktad vikt, är det mått som vanligen används för att mäta köttproduktion hos tama och vilda djur i Sverige. Hos de flesta slaktade tamdjur finns exakta noteringar av slaktvikt per djur, medan man för vilda djur får använda sig att en uppskattad genomsnittlig slaktvikt.

I förra undersökningen (2022-23) redovisades en uppdaterad beräkning av genomsnittlig slaktvikt hos vildsvin, efter att olika VHA tillfrågades. Anledningen var att det i olika källor förekommer olika noteringar för en genomsnittlig slaktvikt, vilket påverkar hur den totala köttproduktionen för vildsvin beräknas.

De flesta siffror saknar källhänvisning, med få undantag. Enligt uppgifter från Jordbruksverket "Marknadsbalans för viltkött"⁸ är medelvikten av ett slaktat vildsvin 51,3 kg, vilket motsvarar 34 kg benfritt kött. En annan rapport från Jordbruksverket ("Från skog till krog") anger (antar) slaktvikten till 30 kg per vildsvin i genomsnitt. Livsmedelsverkets rapport "Avsättning av svenskt vildsvinskött"⁹ från 2019 visar på en medelvikt på 30 kg i slaktvikt. I Naturvårdsverkets rapport, "Viltkött som resurs"¹⁰, från 2014 anges vid

⁸ Priser och marknadsinformation för livsmedel - Jordbruksverket.se

⁹ <https://www.livsmedelsverket.se/globalassets/publikationsdatabas/rapporter/2019/2019---avsattning-av-vildsvin-slutrapport-dnr-n201804065dl-n201801954.pdf? t tags=language%3A%2Csiteid%3A67f9c486-281d-4765-ba72-ba3914739e3b& t hit.id=Livs Common Model MediaTypes DocumentFile/ 77bf061b-2dd2-4293-beb1-3f604c632a47& t hit.pos=9>

¹⁰ <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1610463/FULLTEXT01.pdf>

köttvolymberäkningar slaktvikter om 73 kg respektive 32 kg för vuxna och unga vildsvin. Fördelningen sett till avskjutning och påföljande slakt anges där till 47% vuxna och 53% unga vildsvin.

Under det senaste redovisade jaktåret (2023-24) var fördelningen enligt Svenska Jägareförbundets Viltdata¹¹ 43% vuxna och 57% unga vildsvin.

De VHA som tillfrågades i förra undersökningen ansåg att slaktvikten hos inlämnade ligger mellan 17 kg till 27 kg. En av de större anläggningarna menar att en genomsnittlig slaktvikt för inlämnade vildsvin är ca 22 kg (levandevikt utan blod ca 40-45 kg, dvs en årsunge). Slaktkroppen ska därefter putsas ren och skottskador rensas, inklusive marginal för kontamination av bly från kulan. Enligt den aktuella anläggningen återstår cirka 10-12 kg rent kött. Enligt samma VHA finns ytterst liten eller ingen efterfrågan på kött med ben från vildsvin.

Det finns därmed olika beräkningar för slaktkroppens vikt för vildsvin, vilket kan leda till felaktigheter i köttvolymberäkningar på nationell nivå. Samtidigt är det viktigt att ha kännedom om fördelningen mellan vuxna och unga vildsvin i avskjutning och slakt generellt, men även för VHA, där fördelningen av olika skäl kan vara annorlunda än det som den nationella avskjutningen innebär. VHA förefaller vara mer intresserade av unga vildsvin ur hanteringssynpunkt och av logistiska skäl. Utöver det kan det finnas en motvilja till att ta emot äldre galtar på grund av risken för galtluk i köttet.

Det finns svårigheter att i litteraturen hitta referenser för hur mycket slaktvikten hos vildsvin förhåller sig till levandevikten (utan blod). Grovt räknat kan man räkna med att den är knappt det dubbla hos unga vildsvin och något högre hos vuxna vildsvin. Då är det otänkbart att genomsnittsslaktvikten hos svenska vildsvin är ca 50 kg, eftersom det skulle innebära att levandevikten (utan blod) skulle vara ca 100 kg. Därmed riskerar köttvolymuträkningarna att bli kraftigt överskattade.

Det är rimligare att anta att (beroende på fördelningen mellan vuxna och unga) den slaktvikten i genomsnitt är betydligt lägre och att den skiljer sig mellan vildsvin slaktade hos jägare respektive VHA. Hos VHA ligger den sannolikt mellan 20-30 kg, och här bör man även ta hänsyn till ett relativt stort bortfall för putsning.

Resultat för beräkningar av slaktvikt på vildsvin är framtaget i samarbete med veterinär Jonas Malmsten¹².

¹¹ <https://www.viltdata.se/>

¹² viltkonsult.se/

Tillgång, efterfrågan och hinder på vägen

2023 genomsyrades hela kartläggningen av bristande tillgång av vildsvin. Många menade att det ojämna flödet av vildsvin in i anläggningen försvårade möjligheten att öka andelen vildsvin i slakten. Idag ser de flesta VHA en ökning av tillgången och att stammen ökat, vilket givit en större eller oförändrad andel av vildsvin i slakten. Det finns dock fortfarande län där det anses vara brist på vildsvin (enligt VHA). Flera VHA har svarat att de är nöjda med inflödet av vildsvin till anläggningen. Man vill inte öka utan ser det oftast som ett komplement till andra djurslag i anläggningen.

Efterfrågan på vildsvinskött var relativt låg 2023, då tillgången var i obalans och det var svårt att möta efterfrågan. Den offentliga sektorn stod för en stor efterfrågan som inte kunde mötas upp. Denna sektor behöver stora volymer vid inköp.

Efterfrågan har egentligen inte ökat idag och efterfrågan från den offentliga sektorn har minskat.

De flesta VHA som arbetar i liten skala med vildsvin säljer köttet till den privata marknaden via egen gårdsbutik, REKO-ring eller motsvarande. De som arbetar på det här sättet är nöjda med det antal vildsvin de kan få ut på marknaden. I dessa forum är också vildsvinsköttet lätt att marknadsföra och sälja. Små VHA säljer även en del till restauranger. Några grossister och detaljhandelsanläggningar köper även direkt från mindre VHA för att sprida sina inköp och få möjlighet att på så sätt täcka sina behov, när de stora VHA vid vissa tillfällen inte kan leverera tillräcklig volym. Tex så är julskinka från vildsvin populärt i december.

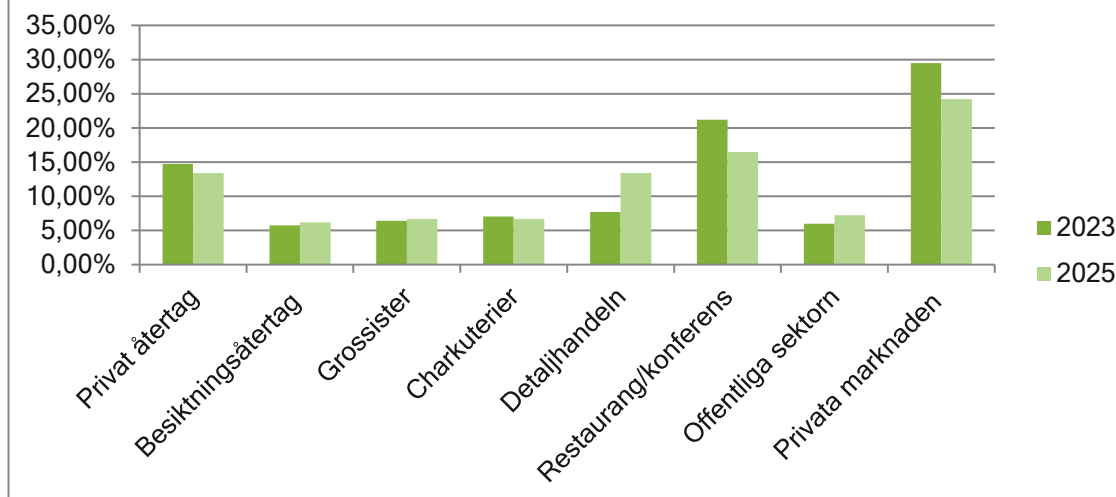
Återtag har en relativt stor andel i *diagram 2*. Återtag är när jägare lämnar in vildsvin till VHA för att sedan kunna köpa tillbaka det styckat och besiktigt. Privat återtag är privat inlämnat vilt för eget bruk. Besiktningsåtertag är företag som vill ha veterinärbesiktigt vilt i retur för vidare försäljning.

De största volymerna vildsvinskött går från stora VHA till stora grossister som de har avtal med.

Variationerna över tid om till vem man säljer sitt vildsvinskött visar inte på några större förändringar. (*diagram 2*)

Diagram 2

Vem säljer ni ert vildsvinskött till?



2023 "Vem säljer VHA sitt vildsvinskött till?" 60 svarande av 73 tillfrågade har angett 156 svar
 2025 "Vem säljer VHA sitt vildsvinskött till?" 66 svarande av 73 tillfrågade har angett 194 svar.
 Fler svar kunde anges på frågan.

Diagram 3 visar att tillgången till vildsvin idag ett mycket mindre problem än tidigare. Dock har inte efterfrågan ökat i samma takt vilket ses som ett problem.

Faktorer som hindrar ett bra flöde i slakten är dyra omkostnader och mycket administration. Samtidigt har många kommenterat att ny prissättning från Livsmedelsverket har haft positiv effekt.

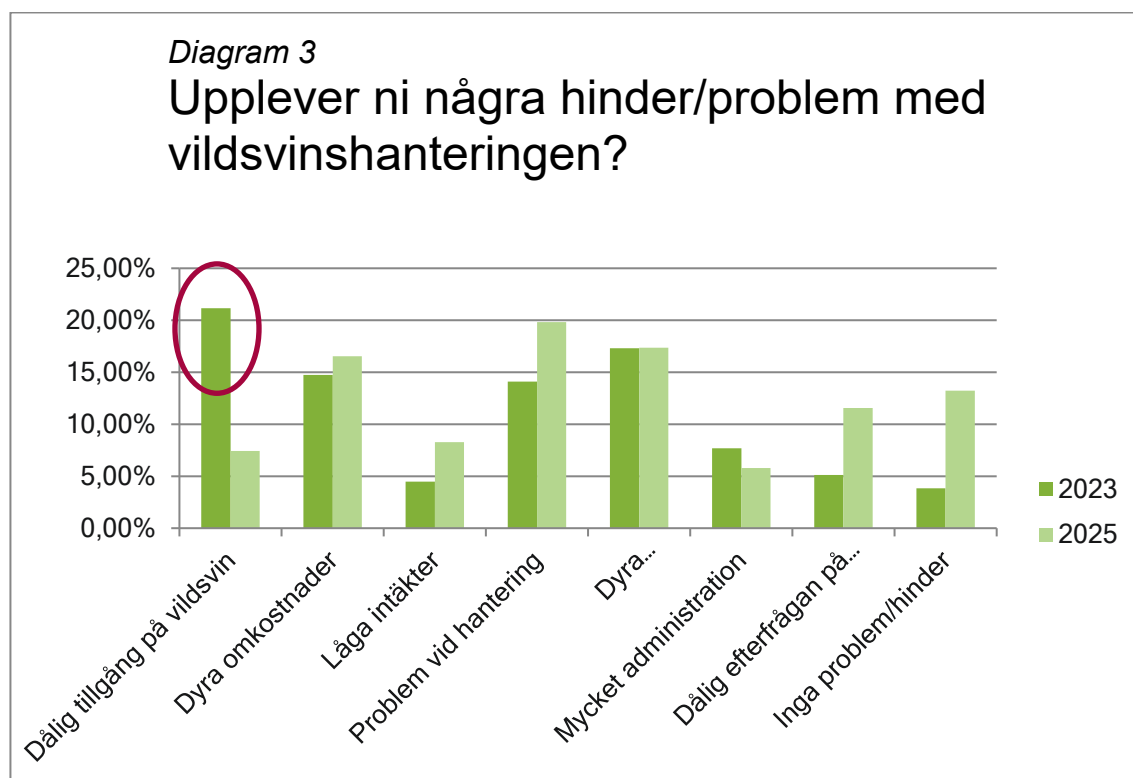
Det är ett problem med smutsiga och dåligt skjutna vildsvin, dock visar kommentarerna att fler och fler arbetar med problemet tex genom att bara arbeta tillsammans med viltundersökare, genomföra utbildningar för sina jägare och samla grupper med de man vill arbeta med. Detta medför också att jägarna själva ser sitt hantverk som mycket viktigare.

I den förra kartläggningen fanns det kritik mot Livsmedelsverkets besiktningar och veterinärernas kompetens. Idag är det tvärtom. Livsmedelsverkets veterinärer får mycket beröm och samarbetet fungerar idag mycket bättre.

Att VHA får betala för trikinprov ses som ett hinder och en orättvisa eftersom jägare inte betalar för trikinprov.

VHA måste också provta vildsvin för cesium-137, men skyldigheten gäller främst i de områden som fortfarande är påverkade av nedfallet från Tjernobyloolyckan 1986. Dessa analyser är betydligt dyrare än trikinanalyserna.

För jägare som överlåter vildsvinskött enligt de nya föreskrifterna är cesiumanalys ett krav i vissa kommuner och är kostnadsfria under 2025. I den nya uppdaterade livsmedelsstrategin¹³ står det att man ska utreda möjligheterna att subventionera för VHA.



2023 "Upplever ni några hinder/problem med vildsvinshanteringen?" 55 svarande av 73 tillfrågade har angett 156 svar.
2025 "Upplever ni några hinder/problem med vildsvinshanteringen?" 61 svarande av 73 tillfrågade har angett 121 svar.
Fler svar kunde anges på frågan.

Av de anläggningar som svarat att de inte tar emot vildsvin i sina anläggningar finns intresse för att göra det om förutsättningarna skulle förändras. Fler anläggningar (40% av anläggningar belägna i Götaland och Svealand) har angivit att de kan göra det i en framtid, vilket är betydligt fler än de 25% som rapporterades 2023. Dålig tillgång i dessa områden är den största anledningen till att man inte tar emot vildsvin idag (*diagram 4 och 5*). I diagrammen är VHA norr om Dalarna borttagna, då det där i dagsläget inte är aktuellt att ta emot vildsvin.

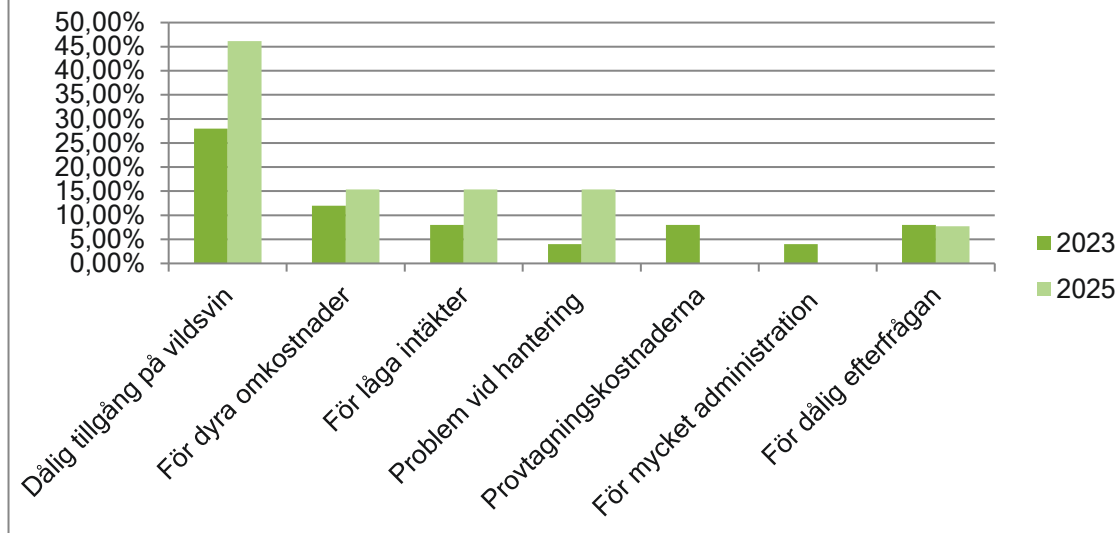
VHA i Dalarna och Värmland menar att det finns vildsvin i skogarna men här finns det idag inga bra rutiner för att börja ta emot dem. De ser positivt på att börja ta emot vildsvin i framtiden.

Flertalet VHA som inte arbetar med vildsvin arbetar med tamboskap och tycker att det är tillräckligt.

¹³ <https://regeringen.se/regeringsuppdrag/2025/03/uppdrag-till-livsmedelsverket-att-utvardera-nuvarande-system-for-subventioner-av-kostnader-for-analyser-av-vildsvinskott-samt-lamna-forslag-pa-eventuella-ytterligare-atgarder-som-kan-oka-avsattningen-av-vildsvinskott/>

Diagram 4

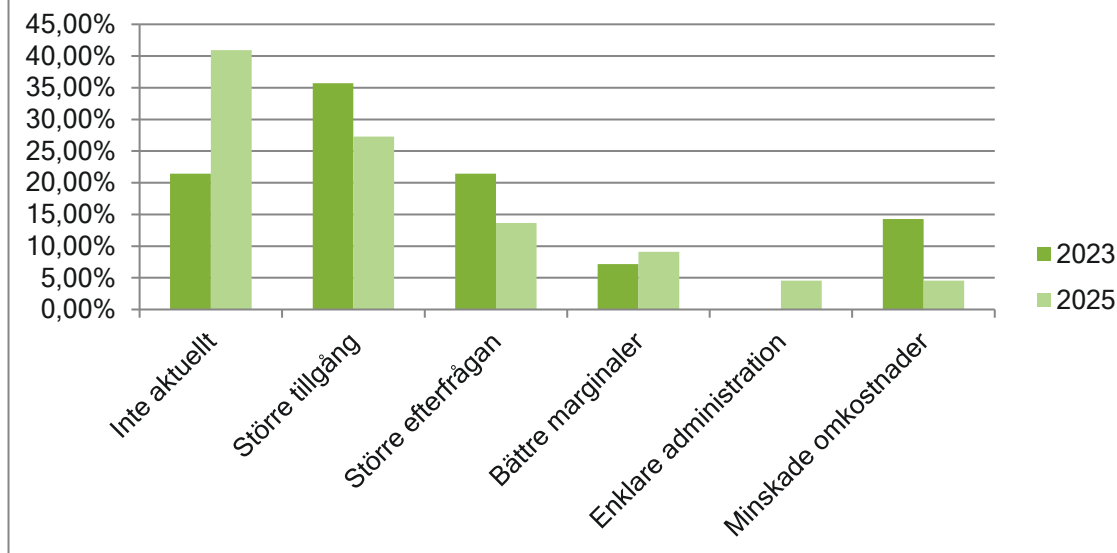
Varför arbetar ni inte med vildsvin?



2023 "Varför arbetar ni inte med vildsvin?" 19 svarande av 27 tillfrågade har angett 28 svar.
 2025 "Varför arbetar ni inte med vildsvin?" 12 svarande av 32 tillfrågade har angett 22 svar.
 Fler svar kunde anges på frågan. VHA norr om Dalarna är borttagna.

Diagram 5

Vad skulle få er att börja ta emot vildsvin?

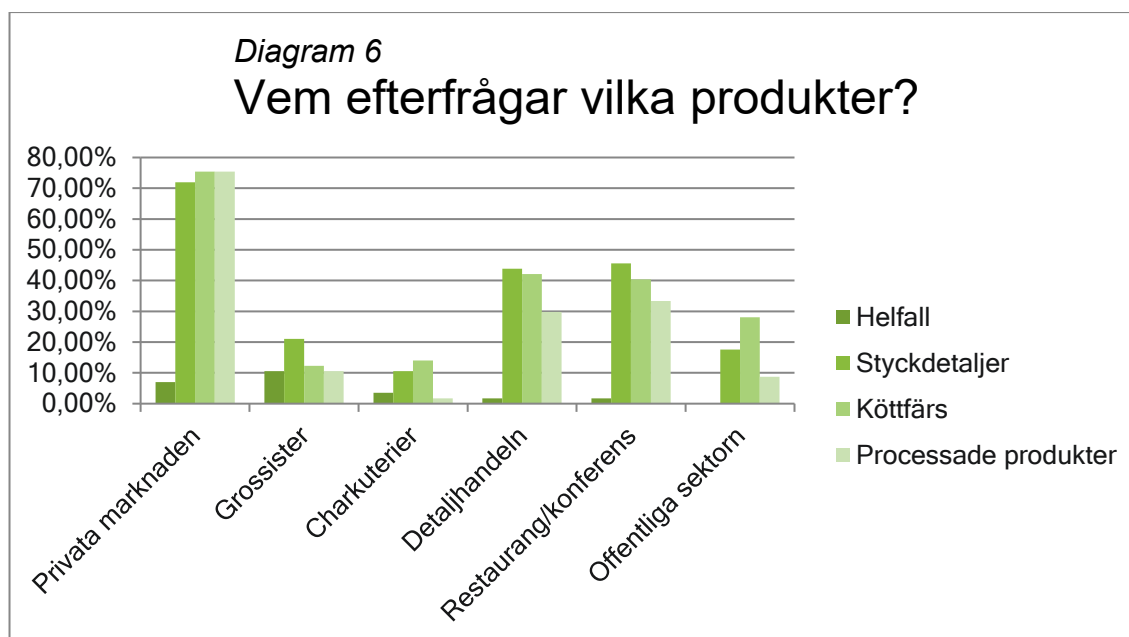


2023 "Vad skulle få er att börja ta emot vildsvin?" 19 svarande av 27 tillfrågade har angett 30 svar.
 2025 "Vad skulle få er att börja ta emot vildsvin?" 18 svarande av 32 tillfrågade har angett 22 svar.
 Fler svar kunde anges på frågan.

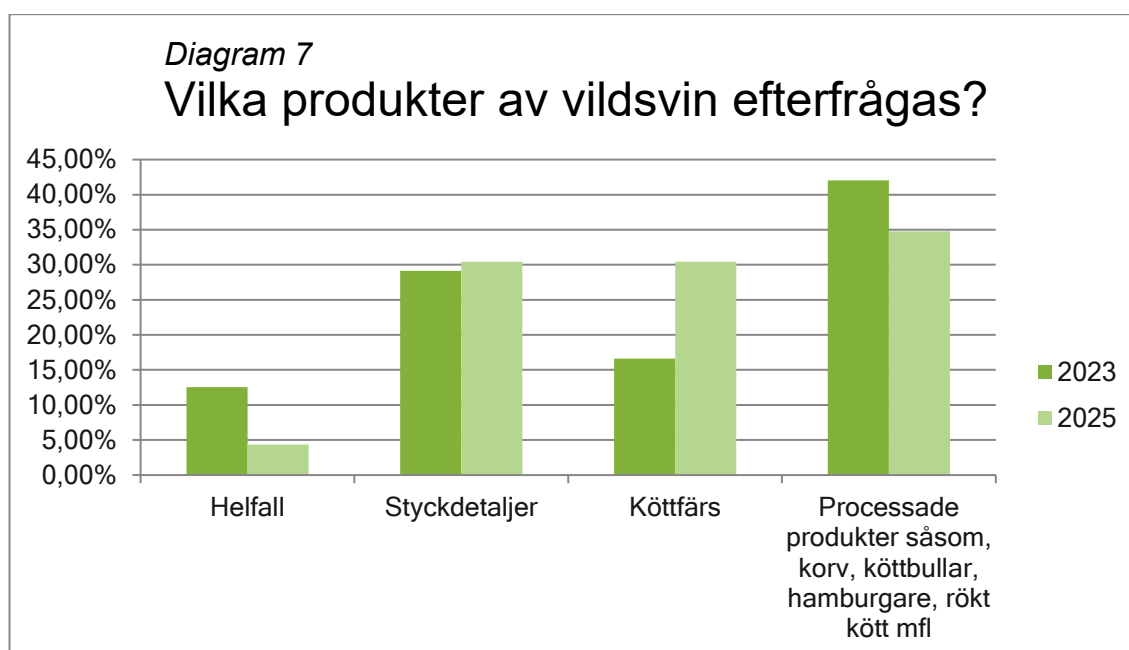
Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas?

Fördelningen över vilka produkter av vildsvinskött som efterfrågas mest varierar beroende på vem man säljer till.

Svaren visar precis som vid förra kartläggningen att den privata marknaden har stor efterfrågan på både processade produkter (korv, köttbullar, hamburgare, rökt kött mfl), köttfärs och styckdetaljer. Den offentliga sektorn köper helst in köttfärs och styckdetaljer men här är efterfrågan totalt sett liten. (diagram 6 och 7).



2025 - Fråga 14 i enkätundersökning "Vem efterfrågar vilka produkter?" 61 svarande av 73 tillfrågade. Totalt 162 svar.



2023 - "Vilka produkter av vildsvin efterfrågas?" 58 svarande av 73 tillfrågade.

2025 - "Vilka produkter av vildsvin efterfrågas?" 63 svarande av 73 tillfrågade. Fler svar kunde anges på frågan.

Svenskt Viltkött

En telefonintervju har genomförts med Stefan Persson, ordförande i Svenskt Viltkött i maj 2025.

Svenskt Viltkött är en ekonomisk förening som arbetar för att samordna VHA i Sverige genom att stödja varandra och skapa samarbetsfördelar såväl mellan företagen (VHA), som att gemensamt marknadsföra och etablera kontakt med kunder som därefter fördelas utifrån tillgång och efterfrågan.

Föreningen har ca 40 medlemmar från landets VHA.

I Svenskt Viltkött finns de stora VHA men det finns även mindre anläggningar som samarbetar och de drar nytta av varandra.

Man arbetar mot de stora grossisterna, mot detaljhandeln, restauranger och den offentliga sektorn.

Man genomför utbildningar i alla led, framtagande av branschriktlinjer, samt kontinuerlig information i media, via nätet, på mässor och andra lämpliga mötesplatser för jägare, konsumenter, butiker och restauranger.

Som svar på frågan hur vi ska göra för att få ut mer vildsvinskött på marknaden svarar Stefan:

- Fria trikinprover som minskar kostnaden för VHA
- Subvention till jägare för inlämnat vilt
- Fler riktade projekt som gynnar samarbete och marknadsföring
- Mer utbildningar mot både VHA, jägare och konsument
- Utökat samarbete mellan stora och små VHA

Idag skulle de stora VHA kunna ta in fler vildsvin i slakten för efterfrågan finns. Tyvärr finns inte tillräcklig tillgång för att etablera stora samarbeten med den offentliga sektorn men det finns ett samarbete även här.

Medlemmarna i Svenskt Viltkött står för en stor del av det vildsvinskött som går från Sveriges VHA och ut på marknaden.

Vad trodde VHA om framtiden 2023? – Hur ser det ut idag?

Vid förra kartläggningen fick VHA svara på frågan om hur de trodde att deras verksamhet skulle se ut om tre år. Ökad tillgång var då avgörande för deras framtida arbete.

Idag ser man en växande vildsvinsstam och en ökad tillgång men eftersom inte efterfrågan ökat i någon större utsträckning så har inte volymen av vildsvin ökat i slakten. De nya föreskrifterna nämns också i många kommentarer och det finns en viss uppgivenhet hos VHA. Flera anläggningar har avsiktligt minskat på vildsvinens andel i slakten, till förmån för tamboskap och annat vilt.

Grossister och vildsvinskött

Grossister som deltagit i undersökningen

Kontakt har tagits med de största grossisterna runt om i Sverige och hos dem den person som centralt är ansvarig för inköp av kött. Elva grossister som har vildsvinskött i sitt sortiment har svarat på frågor enligt den framtagna enkätmallen. Svaren ger en bild av deras inköp, volymer och försäljning av vildsvinskött. Motsvarande kartläggning gjordes 2023.

Inköp och volymer

Flertalet av grossisterna har vildsvin och övrigt viltkött som en mindre del i sitt köttsortiment. Hos dessa ligger fokus på annat kött och viltköttet säljs mest under jaktsäsongen på hösten. Trots att vildsvinskött finns att tillgå året om så är det på hösten som det plockas fram och marknadsförs. Vildsvinskött finns dock i deras sortiment året om men marknadsförs då sällan.

Några av grossisterna har viltkött som affärsidé och arbetar uteslutande med vilt av olika slag. Hos de här grossisterna utgör vildsvinskött i genomsnitt ca 20% av den totala volymen viltkött.

Grossisterna köper in vildsvinskött från VHA enligt upprättade avtal. Vissa köper från flera VHA och det finns även de som köper från andra grossister. Flera grossister köper in kött från flera svenska VHA för att kunna skapa en balans i sina inköp.

Inköpen varierar från 600 kg till 30 000 kg vildsvinskött hos tillfrågade grossister. Svaren om inköp och volymer skiljer sig inte nämnvärt från den 2023 (500 kg - 31500 kg)

Tillgång och efterfrågan

Vid förra kartläggningen ansåg majoriteten (63%) av tillfrågade grossister att tillgången på vildsvinskött var för låg för att kunna göra satsningar och öka försäljningen.

Idag svarar 89% av de tillfrågade att tillgången är tillräckligt stor för att matcha efterfrågan. Tillgången har ökat men efterfrågan har inte gjort det. Rent generellt ser man ingen större förändring i efterfrågan av vildsvinskött från försäljningskanaler under de senaste åren.

Det finns dock tillfällen då stora mängder efterfrågas med kort framförhållning och man behöver därför bredda sina inköpskanaler för att skapa ett lager.

Exempelvis är vildsvinsskinka till julborden en efterfrågad produkt och det finns grossister som börjar ta emot beställningar på den redan i maj. Till julen räcker inte vildsvinskinkan till, trots ökad tillgång.

Nedan några kommentarer om tillgång och efterfrågan

”Tillgången är god. Efterfrågan av vildsvinskött är sämst av det viltkött vi erbjuder.”

”Finns mer vildsvin än efterfrågan bitvis, sen är det alltid vissa styckdetaljer det blir brist på.”

”Tillgången har ökat men intresset från konsument har inte ökat enligt vår uppfattning.”

Marknadsföring av vildsvinskött

Grossister marknadsför generellt bara vildsvinskött under jaktsäsongen tillsammans med annat vilt. Det finns inte tillräcklig efterfrågan för att göra det under andra säsonger. Det finns dock enstaka grossister som arbetar mer aktivt med marknadsföringen av vildsvinskött. Inte heller här har det skett några större förändringar sedan den förra kartläggningen.

Nedan några kommentarer om marknadsföring

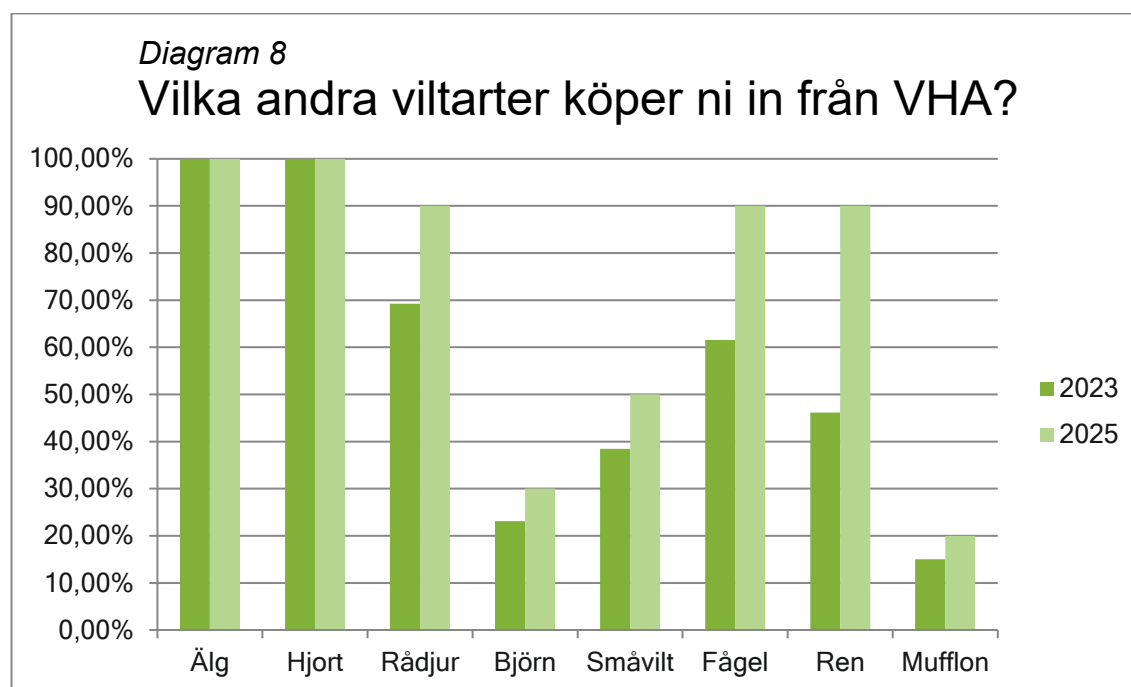
”Vi har en egen tidning som går ut till våra kunder och där marknadsför vi varor i säsong. Det har varit mer fokus på annat vilt än vildsvin.”

”Vi är sämst på att marknadsföra vårt viltkött, kan bli bättre. Den marknadsföring vi gör går via sociala medier och hemsida.”

” Vi marknadsför Svenskt vilt som ett hållbar och samhällsnyttigt alternativ.”

Annat viltkött hos grossisterna

Älg och hjort är det viltkött som har störst efterfrågan. Det är dålig tillgång på älgkött och det som finns blir väldigt dyrt. Volymmässigt är älg inte störst men mest efterfrågat. Hjortkött (ffa dovhjort) är det viltkött som säljer bäst. Här är balansen mycket bättre så man kan köpa in och sälja stora volymer. Hjortkött importeras också i relativt stor utsträckning. Enligt svaren i den här kartläggningen så har ren och fågel ökat i andel sedan 2023, (diagram 8)



2023 - "Vilka andra viltarter köper ni in från VHA?" 11 svarande av 11 tillfrågade. 61 svar.

2025 - "Vilka andra viltarter köper ni in från VHA?" 10 svarande av 11 tillfrågade. 59 svar.

Fler svar kunde anges på frågan.

Försäljning av vildsvinskött

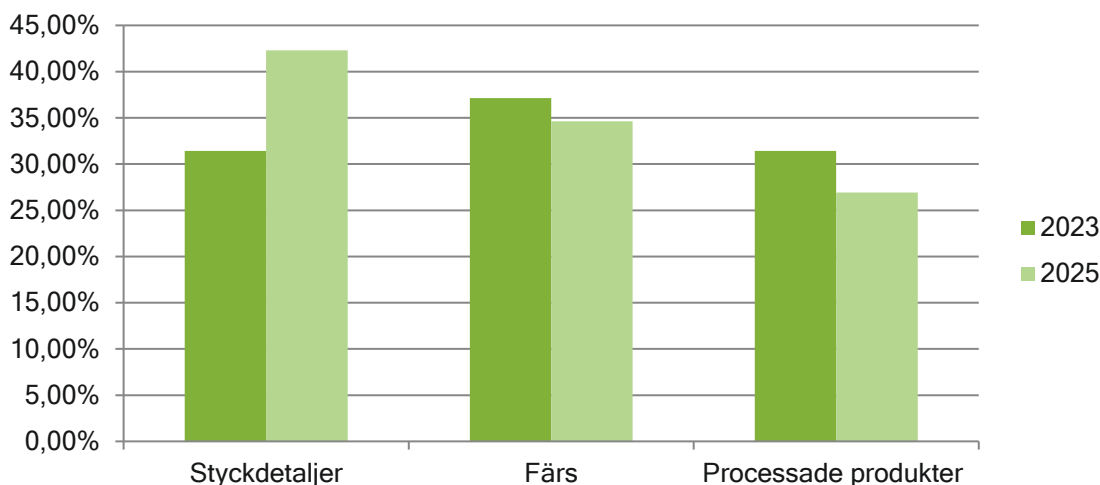
2023 räckte inte de mängder vildsvinskött som kom ut på marknaden till alla. Offentliga sektorn ville ha stora mängder kött när de beställde och den volymen fanns inte. Idag har efterfrågan från offentliga sektorn minskat.

Fördelningen av försäljning mellan färs, styckdetaljer och processade produkter är ganska jämn. Offentliga sektorn efterfrågar produktionskött såsom färs och grytbitar och det skapar obalans. En VHA kan inte göra färs av hela djur av ekonomiska skäl eftersom genomsnittspriset då blir för lågt. (diagram 9)

Processade produkter skulle kunna säljas mer om det fanns ett större utbud.

Diagram 9

Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas av era försäljningskanaler?

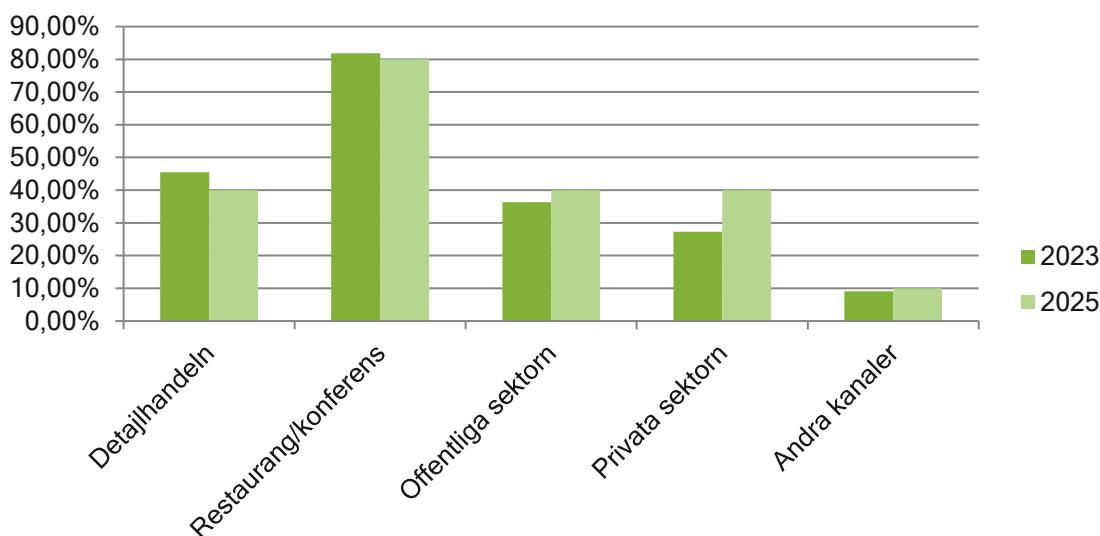


2023 - "Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas av era försäljningskanaler?" 11 svarande av 11 tillfrågade. 35 svar.
 2025 - "Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas av era försäljningskanaler?" 11 svarande av 11 tillfrågade. 26 svar.
 Fler svar kunde anges på frågan.

Grossisterna arbetar på olika sätt. Det finns de som arbetar mot detaljhandeln och de som arbetar mot offentliga sektorn och restaurang/konferens och de som bara arbetar mot den privata marknaden samt de som har en blandning av alla. Skillnaderna till vem man säljer vildsvinskött är marginell sedan förra kartläggningen. (diagram 10)

Diagram 10

Vilka säljer ni vildsvinskött till?



2023 - "Vem säljer ni vildsvinskött till?" 11 svarande av 11 tillfrågade. 21 svar.
 2025 - "Vem säljer ni vildsvinskött till?" 11 svarande av 11 tillfrågade. 22 svar.
 Fler svar kunde anges på frågan.

Samarbetet med VHA

Grossisterna har som nämnts tidigare ofta valt att arbeta med flera VHA för att kunna få balans av inköpen. Här är det flera som arbetar parallellt med de stora VHA och lite mindre anläggningarna för att fånga upp så stor volym som möjligt. Stora anläggningar har dock större möjligheter att packa köttet på ett bättre och mer attraktivt sätt och inramningen av produkterna har betydelse.

Önskemål finns att kunskapen hos VHA skulle vara större och att man arbetade efter samma standard och samma certifieringar. Lågstanivån skulle kunna höjas.

Det finns enligt undersökningen lokala tapp där flera VHA valt att istället anmäla sin verksamhet till kommunen, och på så sätt omdefinierat sig till en lokal DHA. Därmed kan vildsvinsköttet endast överlåtas eller säljas direkt till slutkonsument och inte till andra kunder såsom grossister eller andra anläggningar.

Vildsvinskött från andra länder

Import görs av 40% av tillfrågade grossister, och då i olika former och volymer. Främst är det processade produkter såsom korv, hamburgare, köttbullar, rökt kött mm. Av undersökningen går det inte att få fram tillförlitliga siffror på hur mycket vildsvinskött som importeras av grossister.

Så ser grossisterna på framtiden

Trots att det i denna kartläggning inte är stora skillnader på volymer och försäljning mot den förra, så finns det en viss optimism. Flera grossister ser en positiv trend även om det går sakta.

Man är överens om att man skulle kunna göra mer för att skapa efterfrågan. Om det fanns ekonomiska resurser skulle de gärna göra gemensam satsning av vildsvinskött.

Hos flera grossister diskuteras olika vägar för att öka försäljningen av viltkött i stort och diskussioner pågår om framtida kampanjer och tillvägagångssätt.

Prisbilden är viktig och vildsvinskött skulle behöva vara billigare för att få en skjuts ut på marknaden.

Detaljhandeln och vildsvinskött

Livsmedelskedjor som deltagit i undersökningen

Hur arbetar de stora livsmedelskedjorna med vildsvinskött? Frågor har ställts till landets stora kedjor och där till personer med central roll för inköp av kött. Kontakt har också tagits med lokala livsmedelsbutiker. Totalt har 12 livsmedelskedjor/butiker svarat på frågorna via enkät eller telefonsamtal. Motsvarande kartläggning gjordes 2023.

Inköp och försäljning av vildsvinskött

Inom detaljhandeln finns vildsvinskött att beställa från centrala beställningssortiment året om hos alla tillfrågade livsmedelskedjor. Dock är beställningar via det sortimentet liten från de lokala butikernas sida och flera vet inte ens om att alternativet finns. De inköp som görs sker mestadels under jaktsäsongen och då i samband med kampanjer tillsammans med annat vilt. Ett fåtal livsmedelsbutiker har alltid någon form av vildsvinskött i sin butik och då tillsammans med annat vilt.

Flera mindre livsmedelsbutiker som kontaktats i undersökningen köper in vildsvinskött direkt från lokala VHA och de är nöjda och stolta av att kunna erbjuda sina kunder lokalt vilt.

Livsmedelskedjorna köper in vildsvinskött både från grossister och direkt från VHA. Precis som grossisterna så har de ofta flera leverantörer för att få balans i inköpen.

Man arbetar mest med frysta produkter men färska produkter kan förekomma under jaktsäsongen.

Vildsvinskinka till jul är flera livsmedelskedjors stora vildsvinsprodukt. Här är efterfrågan stor eftersom alla kedjor vill ha skinkan till jul, så då får man vara ute i god tid med sin beställning.

Försäljningen av vildsvinskött ligger på samma nivå som den gjort de senaste åren och man märker ingen förändring.

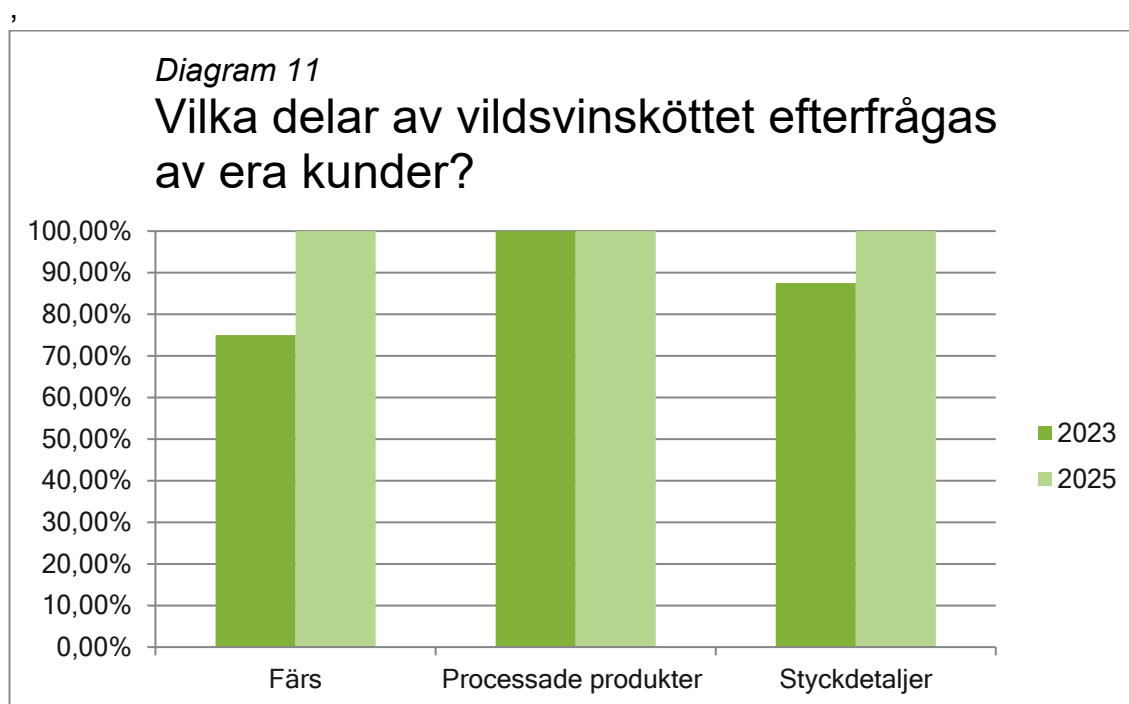
Att öka försäljningen av viltkött i allmänhet är inte prioriterat då det är en så liten del av butikernas utbud och tar plats i hyllorna från andra mer säljande produkter. Man är dock öppen för att kunna genomföra kampanjer och försöka öka försäljningen av viltkött i stort om finansiering finns.

Tillgång och efterfrågan

Vid förra kartläggningen ansåg man att tillgången minskat och att det kunde vara svårt att få tag på vildsvinskött men eftersom det inte fanns någon egentlig efterfrågan så var det inget problem, förutom vid de tillfällen då stora volymer efterfrågades.

Idag anser man att tillgången finns men det är fortfarande inte aktuellt att ta in mer vildsvinskött än man redan gör i sina butiker, eftersom efterfrågan inte ökar.

Processade produkter såsom korv, hamburgare, köttbullar, rökt kött mm är det som är lättast att sälja i butikerna men färs och styckdetaljer säljs också med framgång. Ingen av de livsmedelskedjor/butiker som kontaktats i den här kartläggningen tar emot hela djur till sina anläggningar. (*diagram 11*)



2023 - "Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas av era kunder?" 8 svarande av 15 tillfrågade. 21 svar.

2025 - "Vilka delar av vildsvinsköttet efterfrågas av era kunder?" 9 svarande av 12 tillfrågade. 27 svar.

Fler svar kunde anges på frågan.

Marknadsföring av vildsvinskött

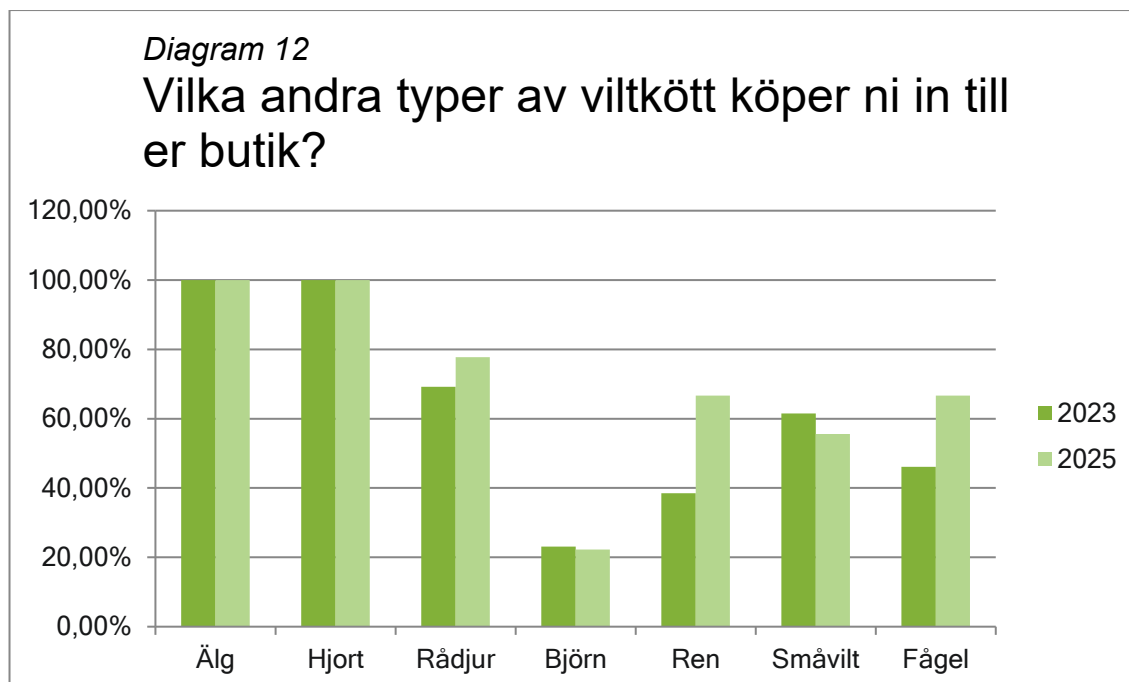
Marknadsföring görs via sociala medier, säljblad, kampanjer och via sändlistor under jaktsäsong. Det finns även exempel på goda samarbeten med grossister som hjälper till att profilera upp butiker för bättre exponering. Det nämns också ERFA-grupper (grupp som delar erfarenheter, kunskap och tankar) som samarbetar med VHA för att få ut mer viltkött i butikerna.

Flertalet av de som deltagit i undersökningen medger att de kunde vara mer aktiva i sin marknadsföring av vildsvinskött. Det blir mest vid jaktsäsong "viltveckor" och till jul med julskinka och i vissa fall som förslag till grillen på sommaren. Man menar att man kunde vara mer kreativ med demos och recept och om de olika leden hjälptes åt mer skulle man kunna nå konsumenterna på ett bättre sätt.

Vid förra kartläggningen ansåg man att man kunde marknadsföra vildsvinskött mer om det fanns en större tillgång. Idag finns tillgången men man arbetar inte aktivt för att öka efterfrågan. Avvikande exempel finns dock.

Annat viltkött i butikerna

Även inom detaljhandeln är älg och hjort de viltarter som säljer bäst och som efterfrågas mest. Ren och fågel har ökat även hos detaljhandeln. (diagram 12)



2023 - "Vilka andra typer av viltkött köper ni in till er butik?" 11 svarande av 15 tillfrågade. 59 svar.

2025 - "Vilka andra typer av viltkött köper ni in till er butik?" 11 svarande av 12 tillfrågade. 48 svar.

Fler svar kunde anges på frågan.

Gårdsbutiker säljer vildsvinskött

Många VHA har egna gårdsbutiker och det finns även flera fristående gårdsbutiker. I den här kartläggningen har inte specifikt gårdsbutiker tillfrågats men de förekommer återkommande i samtal och i svar på enkäten. De som har en gårdsbutik där de säljer viltkött är nöjda med det antal vildsvin de kan få ut på marknaden. I dessa forum är också vildsvinsköttet lätt att marknadsföra och prata för.

Det framgår även att mycket vildsvinskött säljs via REKO-ringar och att det här finns en ökad efterfrågan.

Vildsvinskött från andra länder

Vid båda kartläggningen uppgav de centrala och lokala kontakterna inom detaljhandeln som tillfrågats att de inte arbetar med importerat vildsvinskött men flera menade att de har gjort det tidigare.

Restaurang/konferensanläggningar och vildsvinskött

Restauranger som deltagit i undersökningen

Hur vanligt är det med vildsvinskött på menyn på Sveriges restauranger? I den här kartläggningen har 12 utvalda restauranger och konferensanläggningar tillfrågats hur de arbetar med viltkött i allmänhet och vildsvinskött i synnerhet. Motsvarande kartläggning gjordes 2023.

Restaurangerna har valts ut utifrån geografisk spridning och med potential att kunna ha viltkött på menyn.

Vildsvinskött på menyn

Av de tillfrågade restaurangerna var det 58% (60% 2023) som har eller har haft vildsvinskött på sina menyer. Några av restaurangerna har alltid vildsvinskött på menyn. Övriga har det vid enstaka tillfällen och då oftast under tex "viltveckor". Flera restauranger diskuterar att ta in vildsvinskött mer permanent.

Generellt anser man att priset på vildsvinskött är för högt. Det finns också en brist på kompetens att tillaga vildsvinskött hos flera av restaurangerna.

Smak och kvalité har på sina håll inte den rätta statusen hos gästerna. Vissa anser att det är bättre att satsa på älg och hjort som har en helt annan status, även om det är något dyrare.

Men det finns flera undantag och goda exempel:

Restaurang Hvildmarken Jönköping

Restaurang Hvildmarken ligger utanför Jönköping i anslutning till Jaktia och Hulukvarns Arena och drivs av Jonas Holmgren och Peter Schultz.



Restaurangen öppnade 2022 och har fokus på varor från skogen. De erbjuder en meny med mycket viltkött och lokalproducerade råvaror.

Tillgången till vildsvinskött är lite ojämn men när det finns att tillgå så finns det med på menyn. Jonas ser inga problem att få gästerna att äta vildsvin. Han ser positivt på att kunna fortsätta utveckla utbudet av vildsvinskött i restaurangen.

Hela restaurangen andas vilt och skog och de gäster som kommer hit uppskattar atmosfären och de vällagade rätterna. Inredningen i restaurangen är inspirerad av en jaktstuga med rustika trämöbler och djurhorn på väggarna.

Här serveras lunch mellan 11.30-14.00 samt vissa kvällsaktiviteter med olika teman.

För att få ut mer vildsvinskött på marknaden önskar Jonas en enklare och smidigare väg från jägare till konsument, givetvis utan att kompromissa med kvalitén på köttet.

Restaurang Jord Linköping



Restaurang Jord i Linköping drivs av Andreas Landén. Restaurangen är en populär och välrenommerad restaurang som fokuserar på ekologisk, hållbar och lokal mat.

De jobbar med allt vilt de kan komma över och har ofta vildsvin på menyn. Här arbetar man med hela djuret som duktiga kockar tillagar till exklusiva rätter.

Restaurang Jord har utsetts till Årets viltkrog av Svenska Viltmatakademien 3 år i rad, 2020-2022. De har 3 av 3 ringar i hållbarhetsguiden 360 Eatguide, mästarklass i Whiteguide, 2 av 4 gafflar i Falstaff samt gröna stjärnan i guide Michelin. Inte illa!

På restaurangen finns det ingen fast meny. Här arbetar man istället med en avsmakningsmeny som varierar från dag till dag, beroende på vilka råvaror som är aktuella för tillfället. Här är det aldrig varit några problem att sälja in vildsvinskött. Vällagade rätter ger positiva och nöjda gäster.

Andreas tips för att få ut mer vildsvinskött på marknaden är att göra gemensam satsning på utbildning av kockar. Man måste samordna de olika leden och göra gemensamma aktiviteter. Ta fram och sprid vettiga recept som alla kan tillaga.

Varifrån köper restaurangerna in vildsvinskött?

Ofta arbetar restaurangerna med lokala VHA och jägare när det gäller allt viltkött. Man köper också in vildvinskött från grossister.

Det finns de som är bundna till upphandling och ska man då ha stora volymer från grossister så finns inte svenskt kött att tillgå utan man hänvisas till importerat kött. Detta gäller allt viltkött. Vill man då bara servera svenskt kött till sina gäster är inte vildsvinskött ett alternativ.

Tillgång och efterfrågan

Vid kartläggningen 2023 var även här bristande tillgång en anledning till att inte vildsvinskött fanns på menyerna. Prisbilden spelade också en stor roll.

Några restauranger anser fortfarande att tillgången på vildsvinskött är ett problem, framförallt när man behöver stora volymer vid speciella tillfällen.

Tillgången är dock, då som nu, inget större problem eftersom inte efterfrågan finns i någon större utsträckning. Flertalet av restaurangerna märker ingen skillnad på efterfrågan under de senaste åren.

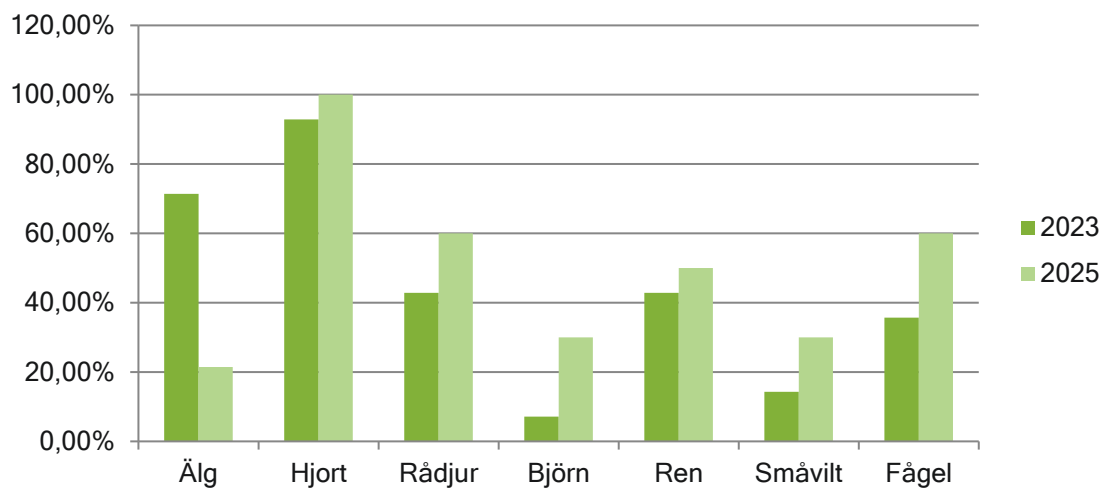
Annat vilt på menyn

Det viltkött som serveras mest på restaurangerna är hjortkött. Även älg har en stor efterfrågan men prisbilden och bristen på älgkött gör att det bara blir vid speciella tillfällen. (*diagram 13*)

Viltkött är på de flesta restaurangerna ingen stor produkt. Det marknadsförs mestadels under jaktsäsongen och kan däremellan ibland finnas på tillfälliga festmenyer.

Diagram 13

Vilka andra typer av viltkött köper ni in till er restaurang?



2023 - "Vilka andra typer av viltkött köper ni in till er restaurang?" 14 svarande av 15 tillfrågade.

2025 - "Vilka andra typer av viltkött köper ni in till er restaurang?" 10 svarande av 12 tillfrågade.

Fler svar kunde anges på frågan.

Tips från kockarna i köket

Meny

- "Vildsvinsragu med pasta, på italienskt vis"
- "Ölbrädderad vildsvinskarre"
- "Pulled pork på vildsvin"
- "Personligen så gillar jag revbenen"
- "Skav är fantastiskt, bara att steka på hög värme, krångla inte till det är vårt råd, så himla bra i sig."
- "Skogens skafferier som tillhör - svamp, bär, granskott mm. Gärna med potatispuré"
- "Chili con carne - drygar ut köttet, ifall man tycker det är för dyrt"

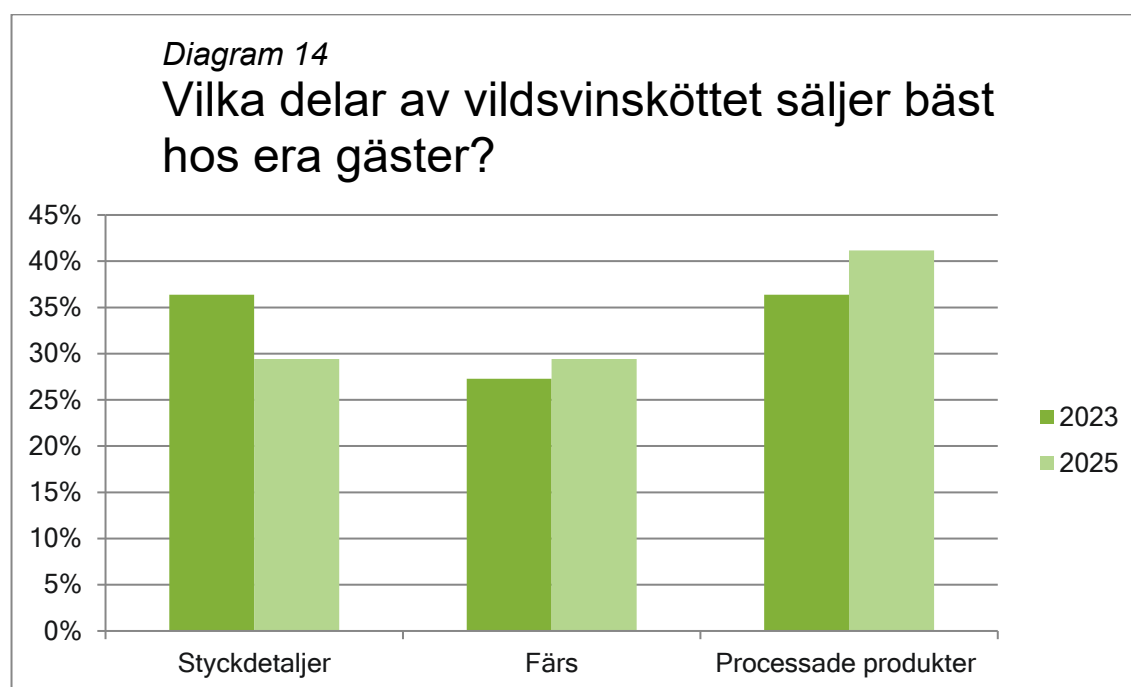
Vilka delar av vildsvinsköttet säljer bäst hos era gäster?

De restauranger som profilerar sig med viltkött säljer alla delar av vildsvinet. De menar att allt vällagat går att sälja. De ser det som sin uppgift att verkligen kunna presentera goda rätter av vildsvin.

Mer vardagsmat som tex lasagne och pulled pork på vildsvin säljer bra, liksom processade produkter. Med processade produkter avses korv, köttbullar, hamburgare, rökt kött, osv.

De positiva menar att allt går att sälja men det är lättare att sälja styckdetaljer på middag och färs och korv till lunch.

(diagram 14)



2023 - "Vilka delar av vildsvinsköttet säljer bäst hos era gäster?" 10 svarande av 15 tillfrågade. 22 svar.

2025 - "Vilka delar av vildsvinsköttet säljer bäst hos era gäster?" 9 svarande av 12 tillfrågade. 18 svar.

Fler svar kunde anges på frågan.

Vildsvinskött från andra länder

23% av tillfrågade restauranger 2023 sa att de delvis importerar viltkött, inklusive vildsvinskött.

Idag är det 11% som säger att de delvis importerar viltkött, inklusive vildsvinskött. Detta kan indikera att det är en trend att använda sig av lokalproducerade och framförallt svenska råvaror.

Vad tycker ni skulle behöva göras för att ge konsumenterna större tillgång till och utbud av vildsvin som livsmedel?

Frågan har ställts till alla medverkande i hela kartläggningen. Nedan en sammanställning av svaren.

Regelförenkling och kostnadsminskning

- Förenkla regler för VHA och småskalig försäljning.
- Möjliggöra försäljning direkt från jägare med enklare besiktningsintyg.
- Subventionera trikinprov och minska kostnader för veterinär, avfallshantering och administration.
- Jämna ut skillnader i kostnader och krav mellan VHA och jägare.

Ekonomi och prissättning

- Införa "slaktpeng" eller premie för inlämnat vildsvin.
- Hålla priserna till konsument på nivå med fläskkött för att skapa konkurrenskraft.
- Göra det lönsamt för jägare att lämna in djur genom bättre pris eller stöd.
- Stöd till grossister och butiker för kampanjer och marknadsföring.

Distribution och logistik

- Fler inlämningsdepåer för att minska transportsträckor för jägare.
- Förbättrad kyl- och transportkedja.
- Möjliggöra webbhandel, köttlådor och hemleverans.
- Skapa regionala insamlings- och distributionsnätverk.

Marknadsföring och attitydförändring

- Storskaliga kampanjer i TV, sociala medier och matlagningsprogram.
- Använda kända kockar och influencers för att lyfta vildsvinsköttet.
- Arbeta aktivt med att ändra den negativa bilden av vildsvin (från skadedjur till resurs).
- Lyfta miljöaspekter, djurvälstånd och närproducerat som säljargument.
- Mer synlighet i butik – demos, provsmakningar, receptblad och inspirerande bilder.

Produktutveckling

- Utöka sortimentet av processade produkter som korv och rökt kött.
- Satsa på färdigstyckade och konsumentvänliga produkter.
- Receptförslag och inspiration för att underlätta tillagning hemma.

Offentlig sektor och utbildning

- Öka användningen av vildsvin i skolor, äldreboenden och andra offentliga kök.
- Samarbeta med utbildningar för kockar och serveringspersonal.
- Lära barn och ungdomar om vildsvin och dess matvärde.

Samarbete och nätverk

- Skapa fler samarbeten mellan jägare, VHA, butiker, restauranger och grossister.
- Skapa en nationell plattform för att matcha tillgång och efterfrågan.
- Satsa på långsiktiga projekt istället för många små kortsiktiga initiativ.

Se alla frisvar i *Bilaga 5 Vildsvin som livsmedel*

Import av vildsvinskött

Det är svårt att få fram uppgifter gällande import av vildsvinskött. Sedan senaste rapporten har inga nya rubriker hittats vid sökning på internet. Nedanstående är samma som redovisades i förra rapporten.

”Enligt siffror från Statistiska centralbyrån (SCB) importerades ifjol över 2000 ton vildsvinskött till Sverige” *Allt om jakt/SVT” November 2020*¹⁴

”Fortfarande importeras 20 procent av allt vildsvinskött som används i Sverige” *Jaktjournalen/ATL maj 2022*¹⁵

”Jordbruksverkets sammanställning visar att det svenska vildsvinsköttet har en marknadsandel på drygt 80 procent, resten är importvara” ”Under 2021 motsvarade importen av vildsvinskött 41.000 vildsvin, med beräkningen att slaktkropparna väger 51,3 kilo i snitt.” *ATL maj 2022*¹⁶

Import enligt SCB

Kontakt har återigen tagits med SCB som har svarat på frågan om hur mycket vildsvinskött som importeras till Sverige. Samma KN-koder som i förra rapporten eftersöktes vilket inkluderade alla typer av produkter från grisdjur som inte är tamsvin. Enligt Tullverket ingår då utöver vildsvin även andra vilda grisdjur såsom vårtsvin, hjortsvin och busksvin. Det är oklart hur fördelningen mellan arterna är, men man kan anta att vildsvin är i absolut

¹⁴ <https://www.svt.se/nyheter/lokalt/halland/flera-tusen-ton-vildsvinskott-importeras-arligen-trots-inhemskt-overflod>

¹⁵ <https://alltomjaktochvapen.se/jaktnyheter/stor-import-av-vildsvinskott-fran-andra-eu-lander/>

¹⁶ <https://www.atl.nu/importen-av-vildsvinskott-fortsatter-i-sverige>

majoritet. Det framgår heller inte om köttet är från hägnade eller vilda vildsvin. Använda koder (KN-nummer) ses i *tabell 3*.

02031190 Hela och halva slaktkroppar av svin, färskt eller kylt (exkl. tamsvin)

02031290	Skinka, bog och delar därav, av svin, med ben, färskt eller kylt (exkl. tamsvin)
02031990	Kött av svin, färskt eller kylt (exkl. tamsvin samt hela och halva slaktkroppar, skinka, bog och delar därav, med ben)
02032190	Hela och halva slaktkroppar av svin, fryst (exkl. tamsvin)
02032290	Skinka, bog och delar därav, av svin, med ben, fryst (exkl. tamsvin)
02032990	Kött av svin, fryst (exkl. tamsvin samt hela och halva slaktkroppar, och skinka och bog och delar därav, med ben)
02101190	Skinka och bog och delar därav, med ben, av vildsvin, saltat, i saltlake, torkat eller rökt
02101290	Sida "randig" och delar därav, av vildsvin, saltat, i saltlake, torkat eller rökt
02101990	Kött av svin, saltat, i saltlake, torkat eller rökt (exkl. tamsvin samt skinka, bog och delar därav med ben, sida "randig" och delar därav)

Tabell 3

Varuimport från samtliga länder ¹⁷ *bilaga 6 Import vildsvin SCB*

De nya importfilerna från SCB som täcker 2022, 2023 och 2024 visar att importen av dessa produkter ökat sett till värdet under denna period, men totalt sett minskat sedan 2019 då volymen och värdet uppgick till ca 5 000 ton respektive knappt 200 miljoner kronor. Under 2022 importerades knappt 2 300 ton kött och relaterade produkter till ett värde av drygt 132 miljoner kronor. Under 2024 var motsvarande volym och värde knappt 2 500 ton till ett värde av knappt 155 miljoner kronor. Tilläggas bör att företag som handlar varor från EU till ett värde understigande 15 miljoner kronor per år inte behöver rapportera detta till SCB, vilket innebär att ett visst mörkertal gällande importmängder och -värden sannolikt föreligger och det inte går att uppskatta hur stort det är.

De länder varifrån kött och produkter importeras ifrån varierar fortfarande. Fortsatt är en del importländer oväntade och svårförklarade. Under 2024 förekommer Norge, Danmark, Finland, Island och Nederländerna, vilka alla är länder med få eller inga vildsvin enligt tillgänglig data. Dessutom förekommer länder som under 2024 haft enstaka eller flera utbrott av afrikansk svinpest hos både vildsvin och tamsvin. Det rör sig om Tyskland, Italien och Polen (KÄLLA: Friedrich-Löffler-Institut, Greifswald, Tyskland)¹⁸

Återigen kan det här kan det röra sig om att de aktuella länderna själva importerat köttet eller produkterna från annat land, eventuellt förädlad och därefter exporterat till Sverige. Alternativt döljer här sig andra faktorer och förhållanden som bör utredas närmare.

¹⁷ Varuimport från samtliga länder, ej bortfallsjusterat efter varugrupp enligt KN, handelspartner, tabellinnehåll och år. PxWeb (scb.se)

¹⁸ https://www.openagrar.de/servlets/MCRFileNodeServlet/openagrar_derivate_00064233/Tabelle_ASP_2024-12-17.jpg

Beräkning av import

Beräkningarna av hur mycket vildsvinskött som importeras till Sverige är enligt ovanstående information något motsägelsefulla och svåra att tolka.

Sverige importerar vildsvinskött i form av kylda slaktkroppar, skinka, bog och andra kylda och frysta styckningsdelar, samt beredda produkter enligt SCBs statistik.

Därför är det ånyo lämpligt att vidare undersöka vad som döljer sig bakom SCBs siffror avseende import av kött av dels vildsvin, dels kött och/eller produkter som inte härrör från tamsvin. Vidare är det ytterst intressant att försöka få reda på vad som ligger bakom importen av gris-/vildsvinsprodukter från länder med pågående utbrott av afrikansk svinpest och hur ursprunget av produkterna förhåller sig till olika restriktionszoner enligt gällande EU-lagstiftning (Förordning 2021/605 om särskilda åtgärder för bekämpning av afrikansk svinpest).

Vem importerar?

I den här undersökningen, precis som i den förra, har alla grossister, representanter från detaljhandeln och restaurang/konferens som deltagit fått frågan om de importerar vildsvinskött. Merparten uppger att de inte gör det men det finns de som importerar.

Orsaken är att naturligtvis prisbilden, vilket skulle innebära att importerat vildsvinskött är billigare än inhemskt, men också att tillgången av svenskt vildsvinskött inte räcker till i vissa fall. Det kan vara när inköpsleden önskar större volym vid vissa toppar av efterfrågan. Alternativ är för flera, framförallt grossister, bra att ha i sitt sortiment. De som är med i processen offentlig upphandling är många gånger tvingade att ha alternativ.

Resultat för "Import enligt SCB", "Beräkningar av import" och "Vem importerar" är framtaget i samarbete med veterinär Jonas Malmsten¹⁹.

Export av vildsvinskött

Ingen export har angivits i den här undersökningen.

¹⁹ viltkonsult.se/

Livsmedelsverkets föreskrifter om jägares leveranser av små mängder vildsvin och kött av vildsvin

Föreskrifterna i korthet

De nya föreskrifterna²⁰ som trädde i kraft i början av november 2024 gör det möjligt för jägare att överlåta eller sälja hela vildsvin eller kött av vildsvin direkt till privatpersoner. Det finns två delar i föreskrifterna.

För jägare som vill sälja till privatpersoner

Som jägare får du sälja eller överlåta tio hela och kött av tio vildsvin direkt till privatpersoner per år. Vildsvinskorv eller andra processade produkter av vildsvin räknas inte som kött. Om du vill sälja vildsvinskött direkt till privatpersoner behöver du, innan du startar,

- ha gått en viltundersökarutbildning
- ha gått en kompletterande vildsvinsutbildning
- anmält dig till närmaste länsstyrelse innan verksamheten startar

För jägare som vill sälja till butiker och restauranger

Alla jägare får - utan krav på anmälan eller utbildning - leverera 25 oavhudade vildsvin per år direkt till lokala detaljhandelsanläggningar (DHA²¹) som har lokaler och utrustning för att slakta upp vildsvin. Det är då mottagaren som kontrollerar att köttet inte innehåller trikiner, och i vissa fall cesium, innan det får överlåtas till konsument. Än så länge är det bara ett fåtal anläggningar som har registrerat sig som DHA hos sin kommun.

Vildsvinskött som ska överlåtas eller säljas till grossister och till den offentliga sektorn ska även fortsättningsvis hanteras via en VHA.

Kurser i vildsvinshygien

Fram till 30 juni 2025 har ca 1 500 jägare deltagit på den obligatoriska "Kursen i vildsvinshygien" som är ett av kraven för att få sälja eller överlåta kött eller hela djur till privatpersoner.

Godkända utbildare i juli 2025 är Viltkonsult Jonas Malmsten AB (Viltkonsult)²², Svenska Jägareförbundet och Svenska Allmogejägareförbundet. Viltkonsult har utbildat 1 200

²⁰ <https://www.livsmedelsverket.se/foretagande-regler-kontroll/regler-for-livsmedelsforetag/primarproduktion/vildsvin/vildsvinsregler-i-korthet/>

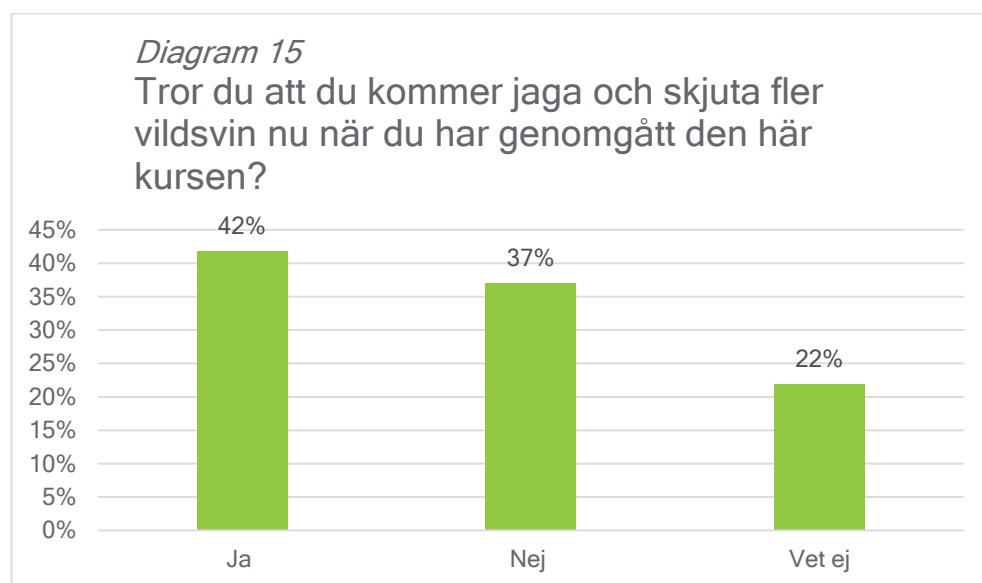
²¹ en livsmedelsanläggning som huvudsakligen säljer livsmedel till slutkonsumenter, som exempelvis en livsmedelsbutik eller en restaurang, och som dessutom får hantera eller bearbeta livsmedel på plats

²² <https://viltkonsult.se/kurs-i-vildsvinshygien/>

jägare och har satsat på en kombinationskurs där man går viltundersökarkurs på förmiddagen och går kursen i vildsvinshygien på eftermiddagen. Konceptet har varit mycket lyckat.

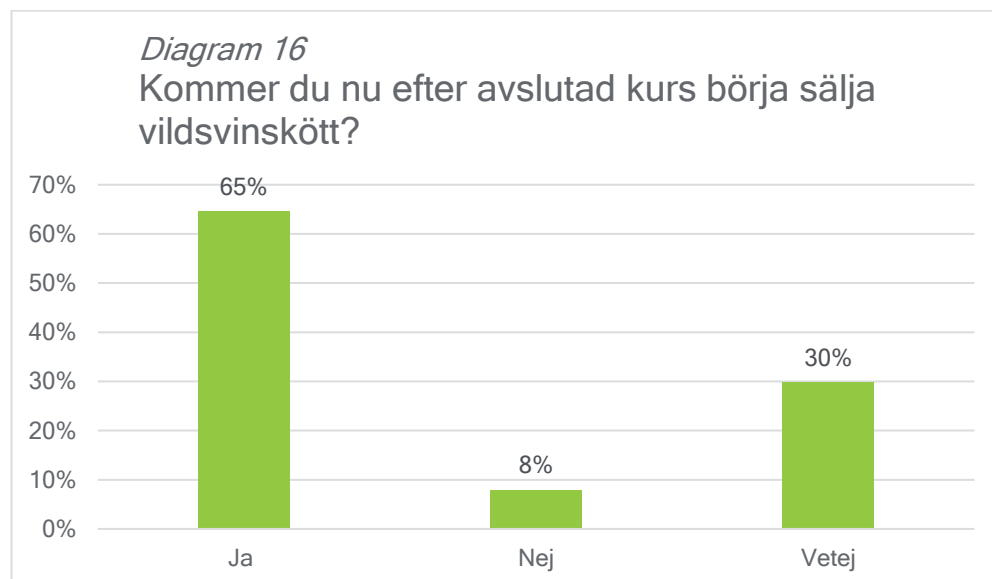
Vid utvärderingar efter Viltkonsults kurser har följande frågor ställts till deltagarna:

Tror du att du kommer jaga och skjuta fler vildsvin nu när du har genomgått den här kursen? *Diagram 15.*



692 svarande av 1190 tillfrågade, 58,5%

Kommer du nu efter avslutad kurs börja sälja vildsvinskött? *Diagram 16.*



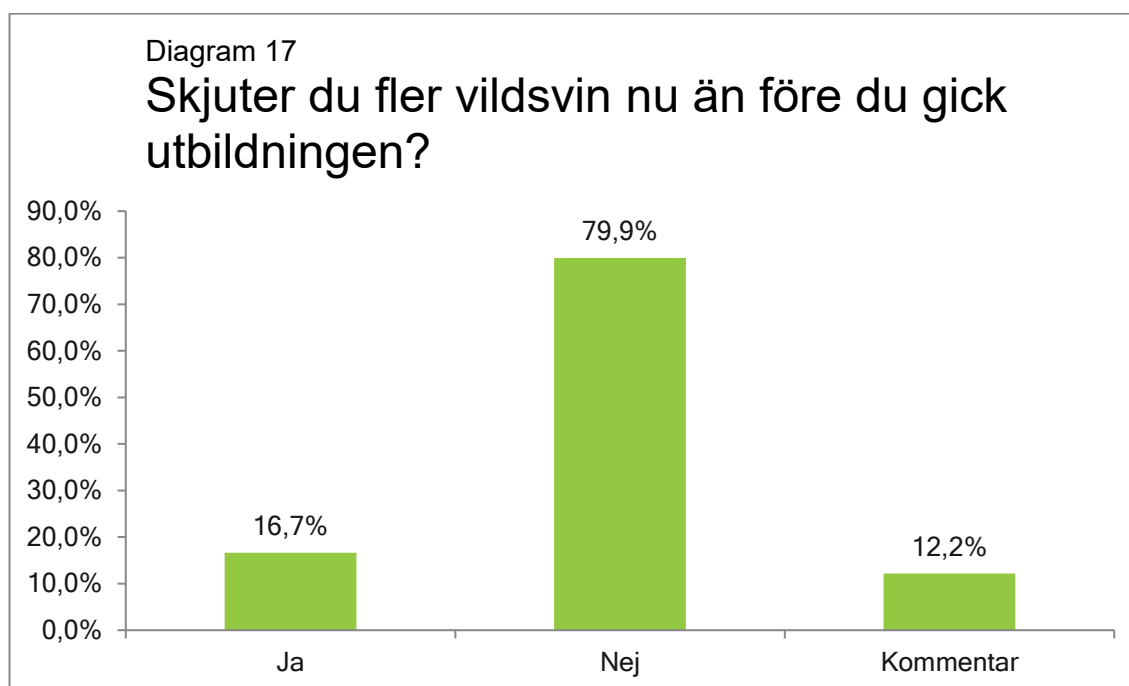
692 svarande av 1190 tillfrågade, 58,5%

En stor andel av de tillfrågade har alltså planerat att de kommer att skjuta fler vildsvin och kommer att börja sälja köttet. Från kommentarer kan man utläsa att många kommer att börja överlåta eller sälja sitt eget överskott till vänner och bekanta på ett nu tillåtet sätt.

Vilka effekter har de nya föreskrifterna fått?

Det är fortfarande för tidigt att säga vilka effekter de nya föreskrifterna kommer att få men i samarbete har projektet och Viltkonsult tagit fram en rapport som ger vissa indikationer. Rapporten har tagits fram från en enkätundersökning till de 1200 deltagare som gått Kurs i vildsvinshygien hos Viltkonsult.

Rapporten visar att flertalet av de svarande inte har skjutit fler vildsvin sedan de gick utbildningen (*diagram 17*).

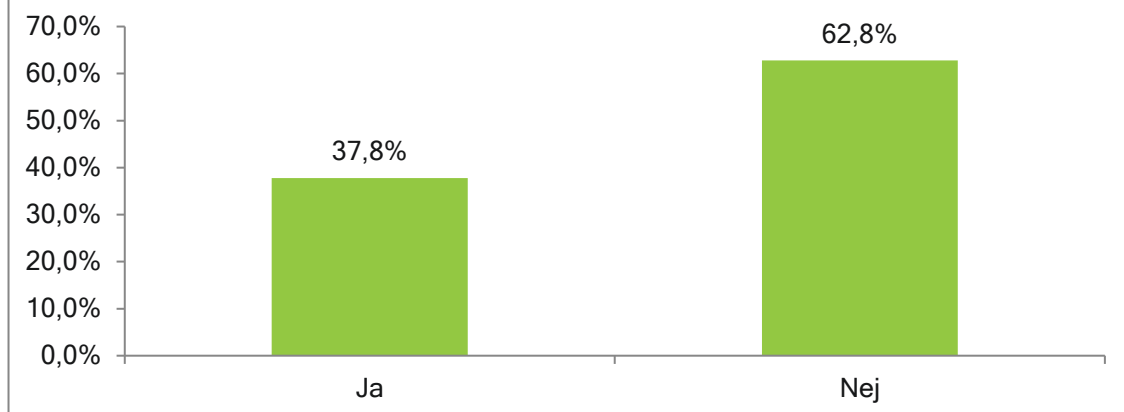


386 svarande av 1190 tillfrågade, 32,4%

På frågan om de har hunnit överlåta eller sälja vildsvin eller vildsvinskött sedan du gick utbildningen svarar hela 62,8 % att de inte gjort det än (*diagram 18*).

Diagram 18

Har du hunnit överlåta eller sälja vildsvin eller vildsvinskött sedan du gick utbildningen?



386 svarande av 1190 tillfrågade, 32,4%

Läs hela rapporten, Bilaga 7 Rapport - vildsvinskött direkt till konsument²³

Vad anser VHA och inköpsled om de nya föreskrifterna?

I enkäten till VHA samt till alla inköpsled i den här kartläggningen har en fråga lagts till i den här omgången:

”Har de nya föreskrifterna som ger jägare möjlighet att sälja hela vildsvin eller vildsvinskött direkt till konsument påverkat er verksamhet?”

Flertalet av VHA är negativt inställda till de nya föreskrifterna. Kommentarer är att konkurrensen blir orättvis och snedvriden, antalet inlämnade vildsvin minskar, vildsvin kan vid fel hantering få sämre rykte. Det finns till och med de som slutat ta in vildsvin i sina anläggningar pga detta.

Det finns dock de som är försiktigt positiva och menar att utbildning av jägare alltid är bra och att om de bara hanterar det hela med ansvar så kommer ju faktiskt mer vildsvinskött ut på marknaden, fler får möjlighet att prova köttet och efterfrågan kan öka.

Inköpsleden har inte märkt någon effekt av de nya föreskrifterna.

²³ <https://viltkonsult.se/vildsvin-direkt-till-konsument-har-graden-av-overlatelse-av-kott-och-jakttrycket-pa-vildsvin-paverkats/>

Svenska Jägareförbundet

Intervju med Svenska Jägareförbundet (250624)

Intervjuer har genomförts med Daniel Ligné, Svenska Jägareförbundet 2022 och 2025 för att få deras syn på vildsvinets utmaningar och möjligheter.

Utvecklingen av vildsvinsstammen

Svenska Jägareförbundets viltövervakning som redovisas på Viltdata²⁴ följer inte kalenderåret som SVAs samlade statistik om trikinprover gör utan tas fram per jaktår, 1 juli-30 juni. Nedan ser vi förändring under de senaste 5 åren, (*tabell 4 och 5*). Statistiken av trikintesterna och rapporteringen på Viltdata visar att testresultat och avskjutning följer varandra väl, även om de redovisas på olika tidsperioder. Man räknar med att så mycket som 97% av avskjutna vildsvin trikintestas. Statistik på trafikolyckor med vildsvin används också som indikator i beräkningarna.

Generellt har stammen minskat de senaste åren, men det senaste året syns en tydlig ökning, ett möjligt trendbrott. Skillnaderna är dock stora mellan olika områden. I regioner med aktiv jakt och mörkersikten har stammen nästan försvunnit, medan den ökar i områden där vildsvin ses som en resurs.

Tabell 4

Svenska Jägareförbundet viltövervakning

Avskjutning vildsvin nationellt 2020-2025	
År	Antal Vildsvin
2020/2021	163 140
2021/2022	122 149
2022/2023	116 168
2023/2024	105 010
2024/2025	159 576

²⁴ <https://rapport.viltdata.se/statistik/>

Tabell 5

Länsvis fördelning av skattad avskjutning

Län	2020/2021	2021/2022	2022/2023	2023-2024	2024-2025
Blekinge	4%	4%	5%	5%	4%
Dalarna	1%	1%	1%	1%	1%
Halland	4%	3%	4%	4%	5%
Jönköping	6%	5%	6%	5%	5%
Kalmar	11%	12%	11%	11%	9%
Kronoberg	7%	6%	6%	6%	6%
Skåne	18%	21%	21%	23%	22%
Stockholm	8%	8%	7%	7%	7%
Södermanland	7%	7%	6%	6%	6%
Uppsala	7%	7%	7%	6%	6%
Värmland	1%	1%	1%	1%	1%
Västmanland	2%	3%	3%	3%	3%
Västra Götaland	9%	10%	10%	11%	14%
Örebro	3%	3%	3%	3%	3%
Östergötland	10%	9%	9%	8%	8%

Effekterna av nya föreskrifter

Sedan november har cirka 1500 jägare utbildats för att kunna sälja vildsvinskött direkt till konsument. Det har varit ett stort intresse men det är för tidigt att se effekterna. Många ser möjligheten att sälja sitt överskott, men detta innebär inte nödvändigtvis en ökad avskjutning. För vissa vilthanteringsanläggningarna har inflödet av vildsvin minskat, vilket fått vissa att överväga att ställa om till en DHA. Man kan förstå reaktioner från VHA.

Positivt är att kunskapen om slakthygien har ökat. Om föreskrifterna gör att mer vildsvinskött kommer ut på marknaden så är det i enlighet med regeringens önskemål enligt innehållet i Vildsvinspaketet. Ju mer viltkött i stort man får ut på marknaden, desto fler kan komma att vilja äta det menar Daniel Ligné. Nu finns möjligheten för konsumenter att köpa vildsvinskött på ett enkelt sätt och till ett bättre pris, än det som erbjuds inom detaljhandeln.

Framtiden för vildsvinen – samverkan och lokala lösningar

Om man vill hålla vildsvinsstammen nere så är det idag inte så svårt att göra det, men det kräver tid och energi, samt kunskap om hur en vildsvinsstam bör förvaltas. Dagens moderna mörkerriktmedel har god effekt där de används, och jägare blir mer och mer effektiva i sin jaktutövning. Om man vill att vildsvinsstammen ska öka så är samarbete och diskussioner i och mellan jaktlag viktiga, precis som tvärtom när önskemålet är att sänka stammen. Om man tänker sälja vildsvinskött enligt de nya föreskrifterna kan det vara intressant att öka stammen för att kunna möta en ökande efterfrågan.

En central framgångsfaktor har varit förbättrad dialog mellan jägare och markägare. Olika markanvändning ger olika syn på vildsvin – för spannmålsodlare kan vildsvinen vara ett problem, medan skogsägare ibland ser dem som en tillgång. Genom samarbete och kompromisser kan man nå bättre förvaltning såsom samordnade jakter, gemensamma kylutrymmen och samdistribution. Dessa kan bidra till både effektivare jakt och bättre marknadsföring av köttet.

Det sker idag ett generationsskifte inom jägarkåren. Det finns ett mer tekniskt kunnande, både på VHA och hos jägarna. Man är mer öppen för utveckling och förändring. Det går också en trend i att kunna ta tillvara på och hantera vilt på ett hygieniskt sätt och utrustningen i lokala slaktrum har förändrats på ett positivt sätt. Den nya generationen har inte älgan i ryggmärgen utan är mer uppväxt med vildsvin, vilket kan ge positiva effekter.

Om det ska vara möjligt att kunna öka försäljning mot den offentliga sektorn så krävs samarbete mellan flera VHA för att kunna arbeta med stora volymer.

Vildsvinskött är en för smal produkt för stora detaljhandelskedjor medan det i mindre butiker och gårdsbutiker ses en ökad efterfrågan och försäljningen av viltkött.

Det finns ändå en positiv trend för vildsvinskött och med fler finansierade projekt för att nå ut mer, så skulle efterfrågan från konsumenter kunna ökas.

Lokal vildsvinskänedom i Vildsvinsbarometern

För att förbättra förutsättningarna att förvalta vildsvinsstammarna på bästa sätt har Svenska Jägareförbundet tagit fram ett verktyg som kallas vildsvinsbarometer²⁵. Vildsvinsbarometern är byggd för att kunna ge råd till förvaltningen på länsnivå. Genom att använda avskjutningssiffror, information om antal viltolyckor samt klimatdata och synpunkter från lantbruket får man en bra bild av hur läget är i länet.

²⁵ Vildsvinsbarometern - det händer i vildsvinsstammen varje månad

Vildsvin i beredskapsperspektiv

Vildsvinen kan tillsammans med annat vilt komma att få en viktig roll i krissituationer.

Svenska Jägareförbundet har ännu inga nationellt samordnade beredskapsprogram men flera lokala initiativ finns. Här finns mycket man kan utveckla och det är absolut något som bör ses över framåt. Om man vill att vildsvinspopulationen ska öka så är det ganska enkelt att genomföra. Detta förutsätter dock samsyn kring förvaltningens mål.

Exempelvis skulle jägare i beredskapstider kunna bidra med logistikresurser såsom GPS, fyrhjulingar och sambandsutrustning.

Diskussion och slutsatser

Tillgången av vildsvin har ökat i de flesta delar av landet sedan förra kartläggningen. Dock har inte efterfrågan ökat som man hoppats och problemet med att få ut vildsvinskött på marknaden kvarstår.

2023 var det ca 11-12% av fällda vildsvin som levereras till en VHA, vilket är en stor utmaning för tillgången ut på marknaden. Resultaten från kartläggningen visade att jägarna, trots god tillgång på vildsvin, valde att inte leverera till anläggningarna. Orsakerna var flera, exempelvis att köttet konsumeras i det egna hushållet, att det ges bort eller säljs olagligen eller att avstånd till depå eller VHA är för långt.

Förslaget till de nya föreskrifter som låg redan då skapade oro hos VHA, som var oroliga för att köttets kvalité och dess hygienkrav inte skulle bibehållas.

Det är fortfarande väldigt låg andel fällda vildsvin som levereras till VHA, även om det ökat något. 2024 var det 14,4% av fällda vildsvin som passerade en VHA. De nya föreskrifterna har gjort att vildsvinskött kommer ut på marknaden utan att passera en VHA. Här finns ingen kontroll på hur mycket kött som når konsument den vägen men det är ju hur som helst mer kött än tidigare. Det är i dagsläget för tidigt att kunna utvärdera föreskrifterna.

VHA är fortfarande negativa till de nya föreskrifterna och till denna möjlighet att få ut vildsvinskött på marknaden.

Vad man än tycker om de nya föreskrifterna så är detta ett sätt för vildsvinskött att nå konsument. Det kan ju även leda till att efterfrågan ökar i butik och på restaurang och att det får effekt även hos VHA.

Vid den förra kartläggningen efterfrågades bättre samarbete och organisation mellan VHA och inköpskedjan för att nå ut med vildsvinskött på marknaden. Den önskan finns fortfarande men det finns också en viss positiv trend med bra samarbeten som pågår. De projekt som genomförts av Vildsvinspaketet och Landsbygdsprogrammet under senare år har med all säkerhet varit med och bidragit till detta.

Intresse för att öka försäljning av vildsvinskött finns hos grossister, detaljhandel och hos restaurang men man önskar att det finns någon som driver frågan. Det finns varken tid eller medel till att finansiera aktiviteter själva. Framförallt så efterfrågas aktiviteter hos detaljhandeln. Om inte vildsvinskött finns i butiker så kan det vara svårt att öka efterfrågan i stort. Det är kanske här som det ska läggas resurser framåt för att få mer liv i försäljningen.

En aspekt som uppkommit under kartläggningen är vildsvinets roll i beredskapstider. Här kan vildsvinskött verkligen vara en resurs. Då om någon gång behövs vägar för få tillgång

till vildsvinskött. Enligt Jägareförbundet är det inte svårt att öka populationen på ett år om man samarbetar på rätt sätt. Man kanske ska ha projekt på bygdegårdsföreningsnivå, lära ut om hantering och konservering av kött. Hur bör populationen förvaltas för att ha en kontinuerlig tillgång på kött? Detta är viktigt och något att arbeta vidare med.

I Vildsvinspaketet har det tagits fram mycket bra underlag och material som förhoppningsvis nu ska användas för att arbetet med att få ut mer vildsvinskött på marknaden. Finansiering till projekt med fokus på spridning av information och marknadsföring är en önskan från många tillfrågade i den här kartläggningen.

Alla direktkontakter som genomförts i det här projektet har genererat en unik insyn och kunskap i hur de olika leden tänker och agerar. Varje kontakt har bidragit till den här rapporten och tillsammans har vi förhoppningsvis kommit lite längre i arbetet med att få mer vildsvinskött på våra tallrikar.

Ett stort tack till alla som ställt upp på ett så positivt sätt.

Slutligen ett stort tack till projektets referensgrupp som varit till stor hjälp längs vägen.

Jonas Malmsten - Viltkonsult Jonas Malmsten AB

Karl Bertil Johansson - Viltmarken i Tröjde AB, Svenska Allmoges Jägareförbundet

Axel Sannö - KAAX Sannö AB

Andrea Holmström - affärsområdeschef Växa Sverige

Rikard Andersson - kock och charkuterist

Bilagor

- Bilaga 1 - Enkätfrågor VHA
- Bilaga 2 - Enkätfrågor grossister
- Bilaga 3 - Enkätfrågor detaljhandeln
- Bilaga 4 - Enkätfrågor restaurang/konferens -
- Bilaga 5 - Frisvar vildsvin som livsmedel
- Bilaga 6 - Import vildsvin SCB
- Bilaga 7 - Rapport vildsvinskött direkt till konsument