

Filter eller ikke filter - det er spørsmålet

Are Johansen
NLR Lofoten
Tlf: 908 54 690
are.johansen@lr.no

Spørsmålet om bruken av filter i dreneringen er et av de mest kompliserte man møter som rådgiver. Erfaringene varierer voldsomt og meningene er sterke. De gamle rådene om sagflis, torvmose og godt gradert støypsand har samme status som de ti bud. Noen prøver hardnakket å etterleve dem, mens andre er like ivrige etter å se hvor langt man kan gå i brudd før det får konsekvenser. Her er noen forsøk på å avklare de vanligste misforståelsene. Som salige Luther er jeg i tvil om virkningen av slike utlegninger, men det er verdt forsøket.

Drensfilterets funksjon som filter

Dette er på mange måter sakens kjerne. Et filter skal hindre at store mengder uønskede stoffer kommer til der de ikke hører hjemme. I dette tilfellet gjelder det i første rekke silt og finsand som ikke skal inn i dreneringene. For at filteret skal løse denne oppgaven må det holde disse partiklene borte, og i så liten grad som mulig slippe dem inn. Samtidig må mindre partikler slippes gjennom. Et filter som slipper de uønskede partiklene inn, eller filtrerer bort alle partikler, vil gå tett i løpet av kort tid. Grov sagflis og torvmose har vist seg å være velegnet på leirjord og siltrik jord så lenge de ikke blir liggende permanent i vann. Det vil si at grøftebunn og utløp må ligge over grunnvannsnivået store deler av sommeren. Disse filtrene fungerer så godt fordi det stadig åpnes

nye ganger når materialet brytes ned. Godt granert sand i fraksjon 2-8 millimeter fungerer også godt som filter, men skal i teorien være mer utsatt for tilslamming.

Mange ønsker å bruke kutterflis, men her har vi dessverre liten erfaring.

Fiberduk som filter direkte på røret anbefales ikke, både fordi duken går tett og fordi den ikke gir nødvendig volum for å redusere innløpsmotstanden til røret.

Drensfilterets funksjon som volummateriale

Et drenerør har et svært begrenset areal i veggen som er åpen for innstrømming av vann. Derfor er det viktig å legge masser rundt røret som sikrer full utnyttelse av slissene i rørvæggen. Man reduserer innløpsmotstanden. Filteret fungerer som et mellomlager for vannet før det strømmer inn gjennom rørvæggen.

Dersom man velger å bruke et grovere materiale rundt røret enn de anbefalte filtermateriale kan man unngå tilslamming ved å legge en strimmel av fiberduk eller snudd grastorv over dette materialet for å unngå tilslamming. Fiberduk må aldri legges direkte på røret eller helt rundt det grove materialet. Etter ei tid vil dette gå fullstendig tett.

Drensfilterets funksjon som trykkutjevner og beskyttelse

Massene som legges rundt røret skal også beskytte det mot statisk belastning fra steiner, tre-røtter og lignende. I tillegg fungerer materialet til å utjevne trykkbelastning. Når det legges rør i kabelgrøfter, vannledning-er og lignende er det denne funksjonen som ivaretas. Fra hele landet meldes det nå at entreprenørene anbefaler grov singel og pukk på dreneringene som ei fullgod løsning. De pak-

ker da gjerne det hele inn i fiberduk ved å legge duken i bunnen av grøfta, røret oppå denne og grov singel på toppen før de bretter duken over. Resultatet i alle jordtyper med mye silt og finsand er gitt. Duken tettes i løpet av få år.

Rør med fabrikkmontert filter

I Nederland har rør med påsydd filter vært brukt i lang tid og med godt resultat. Dessverre kan man ikke helt uten videre overføre erfaringer fra andre land og områder direkte til våre forhold. I Danmark har man akkurat startet utprøving i større skala for å vurdere om slike filtre tettes eller ikke. Vi håper også å få til slike forsøk i Norge. Inntil vi vet mer er det grunn til å advare mot omfattende bruk. Det er grunn til å teste på mindre områder før man går inn for bruk i stor skala.

Rett hjem – økologisk direktesalg

Leikny Toften
Troms Landbruksrådgiving
Tlf: 917 24 447
leikny.sofie.toften@lr.no

Lokal mat er i vinden som aldri før. Flere kjeder legger til rette med bra hylleplass. Turistnæring, lokale serveringssteder og småskalabedrifter profilerer bruk av lokale råvarer. Mange forbrukere er villige til å betale noen kroner ekstra for å få ekte, lokalproduserte arktiske råvarer.

Direktesalg

Flere grønnsaks- og bærprodusenter hadde lyst til å teste denne omsetningsformen lokalt. Direktesalgssystemer gir produsentene mulighet til å få omsatt produktene når de er ferske og har god kvalitet – rett fra åkeren. I mengder etter sesongvariasjonen.

Prøveprosjekt

Våren 2013 startet Troms landbruksrådgiving prosjektet med direktelevering av økologiske grønnsaker, bær og potet **Rett hjem** til kunder i Tromsømarkedet. Alle økologiske produsenter i nedslagsfeltet ble invitert til å delta. I alt sju produsenter meldte sin interesse for å være med. Disse hadde et noe ulikt utvalg i sin eksisterende produksjon. Ut fra planleggingsmøter ble det satt i gang dyrking av nye vekster hos interesserte, slik at vi kunne oppnå et bredere varespekter.

Finansiering, kundevertning og utadretta arbeid

Fylkesmannens landbruksavdeling i Troms støttet tiltaket med midler. Ved prosjektstart ble det tatt kontakt med mulige kundegrupper som kunne ønske økologisk, lokalproduserte varer. Facebooksiden Rett Hjem ble brukt til opplysninger om ordningen, og informasjonen om det kommende tilbudet spredte seg rakt og rimelig.

Prisfastsetting

Tilbudet kundene fikk var en kasse fylt med 6-7 kg varer pr uke. Denne ble levert på døren hver torsdag ettermiddag. Prisen var satt til kr 500,- fritt levert. Prisen var noe lavere enn de økologiske trønderleveransene som også hadde prøvesesong i Tromsømarkedet med tilsvarende kasser av økologisk grønt. Internt opprettet vi en prisliste basert på gjeldene torvpriser som verdien av kassens innhold og betaling til hver produsent ble justert opp mot.

Logistikk og distribusjon

Hver enkelt produsent tok hand om egen inntransport hver torsdag ettermiddag for omlasting og pakking ved Bioforsk Nord i Tromsø. Der var det kjølelagringsmulighet, slik at varer som tålte lagring, kunne leveres noen dager før hvis dette passet bedre. To-tre produsenter tok hver gang hånd om ompakking og utkjøring til kundene.

Kundetilfredshet

Etter avslutta sesong ble det

foretatt en enkel spørreundersøkelse. Kundene var både positive og fornøyde og gav klare tilbakemeldinger om at de ønsket å delta videre i ordningen. De fikk også konstruktive innspill fra kunder som hadde erfaring fra slike ordninger, med gode råd for veien videre. Oppskrifter og bruk av varene vil ut fra dette bli en del av konseptet. Det samme gjelder flere kassesørrelser etter husholdningenes behov.

Veien videre

25 husstander i Tromsø ønsker å være kunder i 2014. Produsentgruppen som fortsetter leveransene er redusert til fire. De organiserer seg som et samvirkeforetak og vil være leveringsdyktige for opptil 50 husstander. Dette tilsvarer en sesongomsetning på rundt 250.000 kroner. Vareutvalget er planlagt økt. Nytt blir mulighet for å kunne velge halv eller hel kasse, og nye varer som økologiske egg, bakervarer, tørka urter og andre videreførdle varer.

Muligheter

Vi har erfart at ordningen fungerte greit i Tromsø og mener slike ordninger vil passe andre steder knyttet opp til by eller tettsted. Salgsformens fortrinn er at produsentene selv bestemmer hvilket vareutvalg de skal levere ut fra det som finnes mest av og ikke ut fra en bestillingsliste fra kundene. Prisen er fast pr kasse, og varer fra flere leverandører gir en spennende, innholdsrikt, ferskt tilbud.



Prøvesesongens kasseutforming ved siste levering 2013.
Foto: Leikny Toften.