



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



2021-11-25

Grönsaker på friland – ett bidrag till angelägna samhällsutmaningar, steg 3

Uppdrag åt AgroÖst med finansiering av Leader Södermanland och Jordbruksverket



Projektet har genomförts under sept-nov 2021. Huvudförfattare av rapporten är Ulrik Lovang och medförfattare är Ann Kindstrand, Malin Lovang och Joel Markgren, samtliga anställda hos Lovang Lantbrukskonsult AB.

Innehållsförteckning

Projektinformation	3
Projektdelar	3
Beskrivning av projektets genomförande	3
Resultat	4
1. Bakgrund.....	4
Grönsaker och bär – hög potential men även hög risk	4
Statistik	4
Allmänt om start av odling	4
2. Generella förutsättningar för odling	4
Mark.....	4
Vatten.....	4
Vilt	5
Skadegörare	5
Växtföljd	5
Ogräshantering.....	5
Specifika förutsättningar för olika grödsegment	6
Odlingsmaterial.....	6
Odlingsstrategi för att uppnå ett högt utnyttjande	6
Väderskydd	6
Maskinmoment	6
Lagring.....	6
3. Ekonomi	7
Finansiering	7
Stöd vid etablering	7
Stöd till odling	7
Odlingskalkyler.....	7
Kalkyler för grönsaksodlingar	8
Arbetskraftskostnad	8
Arbetskraftsplanering	9
Likviditet.....	9
Affärsplan	9
Plan B.....	9
Vinst och risk	9
4. Marknad	10
Olika försäljningskanaler.....	10
Befolkningsunderlag i anslutning till olika gårdar	10
Konsumentförändringar	11
Betaling	13
Självplock	11
Egen gårdsbutik	11
Andras gårdsbutiker.....	12
Reko-ringar	12
Restauranger	12
Livsmedelshandel	12
Grossister	12
Certifieringar.....	13
Ta rygg på andra satsningar	13
Marknadsslutsats.....	13
5. Förädling	13
6. Kunskapsinhämtning.....	14

7. Slutsatser	14
Lästips	14

Projektinformation

Projektdelar

- Beskriva förutsättningarna för att skapa tillväxt och arbetstillfällen på landsbygden i samband med att ett lantbruksföretag med inriktning mot spannmålsodling vidareutvecklar med frilandsodling av grönsaker.
- Beskriva förutsättningarna i allmänhet men i synnerhet utifrån de platsgivna förutsättningarna inom Leader Södermanlands geografiska område.
- Analysera företagsnära produktionsresultat, inklusive ekonomiska kalkyler, identifiera framgångsfaktorer och svårigheter samt föreslå förbättringsåtgärder med utgångspunkt från de företag inom projektet som kommit längst i utvecklingen av grönsaksodling på friland.
- Identifiera investeringsbehov och presentera förslag på finansieringslösningar i samband med företagsutvecklingen.

Beskrivning av projektets genomförande

I projektet har vi med utgångspunkt från två av de deltagande lantbruksföretagarna beskrivit förutsättningarna för att påbörja och skala upp frilandsodling av grönsaker. I detta arbete har ingått att beskriva förutsättningarna samt framgångsfaktorer och svårigheter för både odling och marknad i länet. Arbetet har skett genom besök på de aktuella gårdarna, intervju av de två lantbrukarna samt telefon och mailkontakt med dessa lantbrukare, banktjänstemän, marknadsaktörer och grönsaksrådgivare.

Utifrån förutsättningarna har vi gått igenom kalkyler och prognoser för olika grödor och produktsegment för försäljning på olika marknader. Samt tagit fram förslag på investeringar som krävs för att genomföra de planerade satsningarna.

Resultat

1. Bakgrund

Grönsaker och bär – hög potential men även hög risk

Det finns en ökad efterfrågan på svenska grönsaker och bär. Dessa grödor ger högre omsättning och chans till högre lönsamhet än spannmål, men riskerna i odlingen är också större. För den som har förutsättningar för en odling genom både odlingsförutsättningar och en marknad är det definitivt intressant att titta närmare på en satsning.

Statistik

Enligt Jordbruksverkets rapport JO1301 har totalkonsumtionen av köksväxter mer än fördubblats under perioden 1980-2019. År 2019 var direktkonsumtionen av färska köksväxter 52 kilo per person och av rotfrukter 11 kilo per person. Samtidigt är den svenska självförsörjningsgraden under 50% för till exempelvis äpple, tomat och sallad. Potentialen i att nå hög självförsörjningsgrad skiljer sig mellan grödor eftersom det är svårt att ha hög självförsörjningsgrad på färska produkter som har en hög konsumtion under vinterhalvåret. Samtidigt utvecklas både lagringssystemen och odlingen så att det går att leverera produkter under en längre del av året.

Allmänt om start av odling

Inför en uppstart av odling är det viktigt att ha en plan för vem som är köpare eftersom det är avgörande för vilka kvalitetskrav som ställs på produkten. Dessutom är det viktigt att veta vad man gör med den vara som inte håller rätt kvalitet. Lönsamheten i odlingen beror på typ av produkt, vem som är köpare samt de gårdsspecifika förutsättningarna. Jordbruksverket har tagit fram kalkyler för både konventionell och ekologisk produktion som kan vara en utgångspunkt för att börja räkna på nya grödor. För att få reda på vilka grödor som kan vara intressanta att odla är det lämpligt att kontakta grossister, handlare, rådgivare och odlare. Även statistiken över import och konsumtion från Jordbruksverket, SCB och LRF kan ge värdefull information om potentialen i olika grödor.

2. Generella förutsättningar för odling

Det är många faktorer som påverkar möjligheterna att uppnå en hög avkastning och hög kvalitet. Tyvärr kan kvalitetsfel förstöra även en högavkastande skörd, vilket sällan händer inom traditionell spannmålsodling. Detta innebär även att det uppstår en mycket större spridning i effektivitet i en grönsaksodling än spannmålsodling eftersom en skörd kan bli osäljbar trots stora insatser av arbete, växtnäring och växtskydd.

Mark

För olika grödor kan markförhållanden vara avgörande för resultatet men för andra grödor så kan det gå att kompensera odlingsmässigt så att markförhållandena inte blir ett problem. Generellt är det enklare att odla de flesta grödor på lite lättare jordar eftersom de ofta är varmare, är lättare att skapa en såbädd för små frön, har en snabbare dränering efter regn. Samtidigt så innebär lerigare jordar ett större innehåll av vatten och växtnäring vilket minskar risken för tillväxtstörningar.

Vatten

De flesta grönsakskulturer har ett behov av jämn vattentillgång, för både avkastning men även jämn kvalitet. För att inte vara för beroende av lagom regn är det en stor fördel med tillgång till bevattning. Småskaligt kan bevattning lösas via det vanliga vattensystemet på

gården, men även med måttliga arealer blir det snabbt stora mängder vatten som måste tillföras. För att bevattna 100 mm på 1 ha krävs 1000 m³ vatten.

Bäst är att kunna ta vatten från sjöar eller öppna vattendrag med så stort flöde att det går att använda sig av undantagsparagrafen för bevattning där det inte krävs tillstånd eller anmälan om det är uppenbart att varken allmänna eller enskilda intressen skadas. Detta undantag gäller även i det fall man kan ta vatten under högflöden under vintern och fylla en bevattningsdamm som sedan kan användas under sommaren. Om det inte är uppenbart att inga andra intressen skadas så behöver man söka tillstånd eller göra en anmälan. Observera att grundvattenuttag alltid kräver tillstånd.

Vilt

Vid odling av små arealer med udda grödor är risken stor att det drar till sig intresse från vilt. Inte bara älg, rådjur, hjort och vildsvin, utan även harar och gnagare kan göra mycket skada i små odlingar. I många fall är enda lösningen för att freda odlingar från vilt att stängsla in dem.

Skadegörare

Många skadegörare förvärras vid närhet till andra liknande odlingar tidigare år. I Mellansverige är en fördel att det är få odlare av specialgrödor. Dessutom har man fördelen med odlingar längre norrut att grundtrycket av insekter är mycket lägre eftersom kallare vintrar ger en sanerande effekt. Grundproblemet med skadegörare är snarare att de egna odlingarna riskerar att uppföröka skadegörare till nästa års odling.

Vid bekämpningar utgår man ifrån graderingar av skadegörare och de tröskelvärden som tagits fram för att ge underlag för när en bekämpning är ekonomiskt motiverad. Bekämpningströsklarna är generellt låga eftersom även en låg förekomst av kvalitetsfel snabbt ökar fränsortering och andelen säljbar vara. I spannmålsodling baseras bekämpningströsklarna på vilken skördeökning (mycket sällan kvalitet) som krävs för att ekonomiskt motivera en bekämpning, vilket ger mycket högre bekämpningströsklar.

Ett problem är att det finns få tillåtna preparat och de bara får användas fåtal tillfällen, vilket begränsar möjligheterna att uppnå höga effekter. Under gynnsamma väderbetingelser så kan det även ske en mycket snabb uppförökning av framför allt insekter, vilket inte alla år blir möjligt att hantera. Ekologiskt godkända produkter kan vara godkända att spruta fler gånger men generellt har dessa produkter en svagare effekt eftersom de är mindre giftiga. De ekologiskt godkända produkterna är generellt dyrare men kan vara aktuellt att använda i ekoodling eller som ett komplement i konventionell produktion.

Växtföljd

För den specialiserade grönsaksodlaren kan växtföljden bli en utmaning eftersom man ofta skapat en fungerande logistik på den plats man etablerar sig först. När växtföljden sedan kräver ny plats uppstår återigen etableringskostnader. Bäst är om man på samma fält kan odla flera olika typer av grödor som fungerar i samma växtföljd och kan dra nytta av samma infrastruktur.

Ogräshantering

Tillgången på växtskyddsmedel är begränsade och vid små odlingar är det svårt att praktiskt hantera kemiska växtskyddsbehandlingar. Dessutom innebär alla kemiska ogräsbehandlingar en risk för skador på grödan samt risk för rests substanser. Av denna anledning är det att rekommendera att initialt bara göra mekaniska ogräsbekämpningar. I

första hand med radhackor och manuell rensning men även tekniker som slår av ogräs ovan grödan.

Specifika förutsättningar för olika grödsegment

Generellt är det viktigt att tidigt skaffa information om vilka skadegörare som ger så stora skador att skördevärdet sjunker fort. Det krävs en tydlig prioritering av vilka plantstadier och skadegörare som måste bevakas mer för att undvika dyrbara försämringar av kvaliteten. Detta kan t ex handla om larver i grönsaker, vilket konsumenterna ofta är känsliga för.

Odlingsmaterial

Det är viktigt med en tät dialog med frö- och plantleverantörer för att få tag på rätt sortmaterial som passar för den aktuella platsen och odlingsituationen. I uppstarten av en odling är det viktigt att testa olika sorter för att få en uppfattning om skillnad i resultat på den specifika platsen.

Odlingsstrategi för att uppnå ett högt utnyttjande

För att få ett högt utnyttjande i odlingarna krävs en anpassad strategi för hur man ska få fram lagom skörd under hela den planerade skördesäsongen. Till sin hjälp har man:

- såtid
- sådd av olika plantmaterial
- sådd/plantering av frö eller framdragna plantor
- sortval
- marktäckning med väv
- radavstånd
- gödslingsintensitet

Väderskydd

Genom odling under väv och i tunnlar kan fältets naturliga förutsättningar justeras. Under dessa betingelser blir grödorna färdiga snabbare vilket ger förutsättningar för att leverera större volymer till viktiga helgdagar som nationaldag och midsommarafton samt högre avkastningar eller fler skördeomgångar med en eller flera olika grödor.

Maskinmoment

Initialt är man beroende av att göra många odlingsmoment manuellt. Men ofta kan man påbörja en mekanisering utifrån följande arbetsgång:

- maskinell jordbearbetningen på hela ytan med vanliga jordbruksredskap innan odlingsäsongen startar.
- transportfordon för att underlätta all logistik runt omkring odlingen så man slipper bära plantmaterial eller skörd.
- skördemaskin som lyfter/frilägger innan manuell ihop-plockning.
- radhackning.
- maskin för att underlätta arbetsmiljö för manuell skördare.
- maskin för skörd.

Lagring

För att förlänga odlingsäsongen är det en stor fördel att kunna lagra de skördade varorna i kylrum eller lager med rätt ventilation, temperatur och luftfuktighet för den aktuella grödan. Om man har många olika grödor är det intressant att ha sektionerade lager som ger möjlighet till olika lagringsförhållanden.

3. Ekonomi

Finansiering

Inför en odlingssatsning krävs finansiering av investeringar, arbetskostnader och rörelsekapital. Finansieringen kan lösas genom:

- Eget upparbetat kapital.
- Lån via bank med säkerhet i mark eller byggnader.
- Lån via bank eller annat låneinstitut utan säkerhet.
- Lån av närstående.
- Maskinlån.
- Leasing av maskiner eller utrustning.
- Betalningskrediter på insatsvaror som inte behöver betalas förrän efter säsongen.
- Stöd via Jordbruksverket.
- Stöd via andra statliga/allmänna organisationer som Arbetsförmedling, Almi etc.

Stöd vid etablering

Det finns flera stödmöjligheter för själva etableringen eller för de investeringar som behöver göras vid etableringen:

- Startstöd beviljas med 250 000 kr i engångsbelopp för att etablera ny verksamhet inom primärproduktion (lantbruk, trädgård och djurhållning).
- Stöd för unga lantbrukare ger under 5 år en årlig utbetalning på 500-800 kr/ha på max 90 ha. För grönsaksodlare är oftast arealerna för små för att ge fullt stöd.
- Investeringsstöd inom landsbygdsprogrammet. Normalt kan man få 40% av investeringskostnaden i stöd med ett maxstöd på 0,8-1,2 milj för olika budgetområden i Sörmland. Detta söks via mina sidor hos Jordbruksverket inom i första hand områdena ökad konkurrenskraft eller förädling. Tillgången till pengar varierar över åren men grundprincipen är att ansökningarna bedöms och ställs mot andra sökande några gånger per år i separata beslutsomgångar.
- Stöd inom klimatklivet. Beviljar endast stöd till att ersätta befintlig fossil med andra bränslen som trä och el med lägre klimatbelastning. Detta stöd går bara använda när man har en verksamhet som förbrukar fossil energi och går inte använda vid uppstart av ny verksamhet.

Stöd till odling

- All odling av åkermark ger i dagsläget utbetalning för gårdsstöd och förgröningsstöd på ca 2000 kr/ha för 2021. Från 2023 sänks den generella utbetalningen via gårdsstödet men andra stödformer diskuteras och kan ge kompletterande betalningar.
- Ekostöd betalas med 5000 kr/ha för grönsaker och förutsätts betalas på motsvarande nivå även efter 2023.

Odlingskalkyler

I ett uppstartskede kommer det bli aktuellt att odla mindre arealer med flera grödkulturer. Vid dessa förutsättningar är det svårt att göra traditionella kalkyler eftersom småskaligheten kräver större andel manuellt arbete än vad som oftast är realistiskt för ägaren att uppbåda själv eller med anställda på sikt. Kalkylernas intäkter blir även väldigt olika beroende på vilka marknadskanaler som man använder. Men själva odlingskostnaden går bra att beräkna per hektar, vilket dock med olika avkastningar ger en stor skillnad i produktionskostnad mellan år.

Tabell 1. Grundfaktorer i kalkylen

Kalkylfaktorer	Kommentar
Investeringar med avskrivningstid, dvs byggnader, maskiner och inventarier	Ofta 5-25 år, beroende på hur mycket värdeminskningen rimligen blir per år. Det är lämpligt att verkligen försöka anpassa avskrivningstiden till den verkliga värdeminskningen. Skriver man av för fort blir ekonomin ansträngd. Skriver man av för långsamt uppstår en skuld vid försäljning av objektet.
Markkostnad	Kapitalkostnad för ägd mark eller arrendekostnad för arrendemark.
Fasta odlingskostnader för årets odlingar	Plantor, gödning, växtskydd, diesel för jordbearbetning, arbetskostnader för etablering av grödan, certifiering mm vilket sätts in i odlingen innan skörd och inte påverkas av skördens storlek.
Rörliga odlingskostnader för årets odlingar	Emballage, diesel för transporter, arbetstid vid skörd mm som beror på skördens storlek.
Arbetskraft	Aktuella arbetsavtal ger vid olika kvalifikationer en total kostnad per arbetstimme inkl arbetsgivaravgifter, sociala avgifter, semestertillägg och försäkringar på 200-350 kr/tim.
Intäkter	I kalkylen bör det göras prognoser för hur stor andel av skörden som går att sälja till fullt pris eller olika grader av reducerat pris pga kvalitetsdefekter.

Kalkyler för grönsaksodlingar

Jordbruksverket har sammanställt kalkyler över grönsaksodling för flera olika grödkulturer. Kalkylerna omfattar både ekologiska och konventionella odlingar i olika företagsstorlekar och finns samlade i: [www.jordbruksverket.se/Ekonomi i grönsaksodling](http://www.jordbruksverket.se/Ekonomi_i_gronsaksodling) samt även via beräkningsverktyget agriwise: www.agriwise.se/Web/web/eko-kalkyler/.

Arbetskraftskostnad

Utöver den lön som avtalas för den anställda så tillkommer arbetsgivaravgifter, i dagsläget 31,42% på grundlönen eller 10,21% för den personal som kategoriseras som yngre eller äldre. Företaget betalar även sociala avgifter på lönen på ca 5% och semestertillägg (under 1%). Dessutom tillkommer försäkringskostnader och särskild löneskatt på närmare 5%. Vid en avtalad lön på 25 000 kr för en anställd med normal arbetsgivaravgift blir företagets totalkostnad inkl försäkringar ca 242 kr/tim. För mer information om hur man räknar fram arbetskraftskostnader se t ex: www.verksam.se/alla-e-tjanster/rakna-ut/rakna-ut-vad-en-anstalld-kostar?

Tabell 2. Arbetskraftskostnader för anställda

	mån/år	kr/mån	kr/år	kr/tim
Lön till anställd	12	25000	300000	174
Semestertillägg	12	224	2688	2
Arbetsgivaravgifter	31,42%	7925	95105	55
Total lön		33149	397793	231
Försäkringskostnad	12	1261	15134	9
Särskild löneskatt	12	275	3304	2
		34686	416231	242

Arbetskostnaden i spannmålsodling är en mindre del av produktionskostnaden. I grönsaksodling kan arbetskostnaden för arbetsintensiva grödor vara betydande.

Tabell 3. Arbetskostnaden (kr/kg), vid olika arbetstidsåtgång och säljbar skördevolym

250 kr/tim	Säljbar skörd (kg/ha):				
Arbetstidsåtgång (tim/ha)	5000	10000	20000	40000	80000
10	0,50	0,25	0,13	0,06	0,03
50	2,50	1,25	0,63	0,31	0,16
100	5,00	2,50	1,25	0,63	0,31
200	10,00	5,00	2,50	1,25	0,63
400	20,00	10,00	5,00	2,50	1,25
800	40,00	20,00	10,00	5,00	2,50

Arbetskraftsplanering

Inom grönsaksodling finns ett stort arbetsbehov under korta perioder. Tyvärr påverkas arbetsbehovet i hög grad av vädret som ger en snabbare eller långsammare tillväxt och därmed skillnad i arbetsbehov mellan veckor. För att lättare kunna göra en plan över arbetsbehovet är det lämpligt att göra en produktionsplan som både innehåller prognos för skörd olika veckor samt prognos över arbetsbehovet respektive veckor.

Likviditet

Under en uppstart av ny verksamhet så finns ett betydande likviditetsbehov. Även om verksamheten på sikt är lönsam så krävs stora initiala kostnader i form av egen lön, inköp av insatsmedel mm. För att täcka upp likviditeten tills intäkterna från skörden kommer krävs upplåning via checkkredit eller vanligt banklån, om det inte finnas annan verksamhet eller eget kapital som kan stötta under en period.

Affärsplan

För att skapa struktur i sin satsning är det mycket lämpligt att göra en affärsplan som belyser satsningens olika delar och kartlägger styrkor, svagheter och utmaningar. Affärsplaner finns i många former och finns tillgängliga via t ex Almi, ekonomirådgivare mfl.

Plan B

Vid alla satsningar är det högintressant att ha en plan B för de investeringar som görs. Om man iordningställer byggnader är det en stor fördel om de även rent byggnadsmässigt och vad gäller mått kan gå att använda för andra ändamål, t ex som bostad eller ridhus.

Maskiner går att avyttra om man inte vill fortsätta satsningen eller när man behöver uppgradera till en större maskin när odlingarna ökar.

Istället för permanenta installationer av vatten och byggnader kan man även tänka sig mobila byggnader eller t ex bevattningssystem med rör och slang ovan jord istället för att direkt gräva ner ett komplett bevattningssystem.

Vinst och risk

Vid kalkylering räknar man ofta fram grödans produktionskostnad, vilket motsvarar det avsalupris då man har full kostnadstäckning men ingen extra marginal. Vid alla investeringar bör man satsa på att uppnå en vinst för att även ge en ersättning för den risk som man tar genom att göra investeringen.

4. Marknad

Olika försäljningskanaler

En odling av specialgrödor har många olika försäljningskanaler och den geografiska platsen för odlingen avgör i hög grad vilka marknadsalternativ som är aktuella. I jämförelse med spannmålsodling är försäljningen mycket mer osäker eftersom det inte är självklart att det överhuvudtaget finns en köpare till den volym eller kvalitet man producerat.

Befolkningsunderlag i anslutning till olika gårdar

På de aktuella kartorna nedan anges vilket befolkningsunderlag som finns inom olika avstånd, för att få en uppfattning om vilka försäljningskanaler som borde kunna vara intressantast. Punkten i mitten anger befolkningsmängd inom 1 km från gården och siffrorna vid ringarna anger befolkningsmängden inom 10 km, 25 km och 50 km från gården fågelvägen för de områden som ringarna tangerar. Underlaget är öppen data från SCBs uppgifter om befolkningsmängder i olika valkretsar, vilket är minsta tillgängliga befolkningsområden som finns i statistiken.

Bild 1. Befolkningsunderlag i anslutning till gård 1

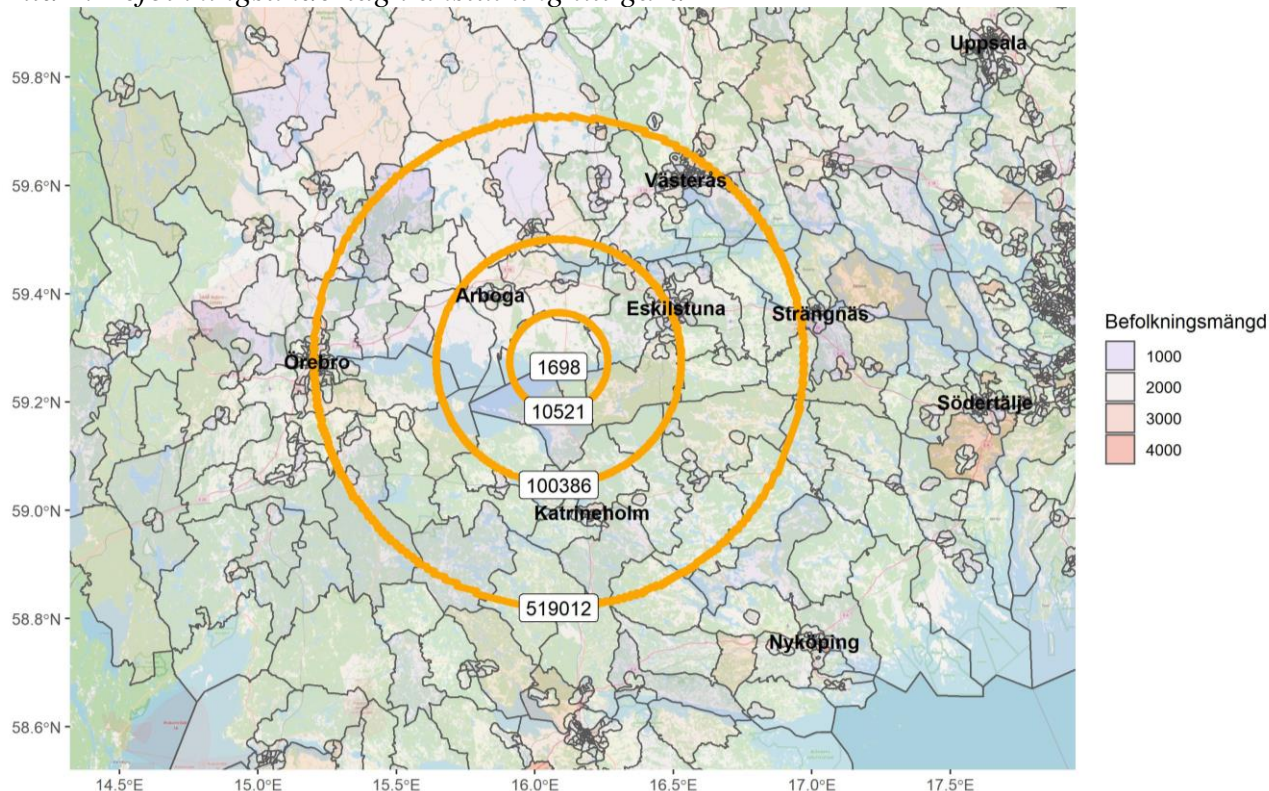
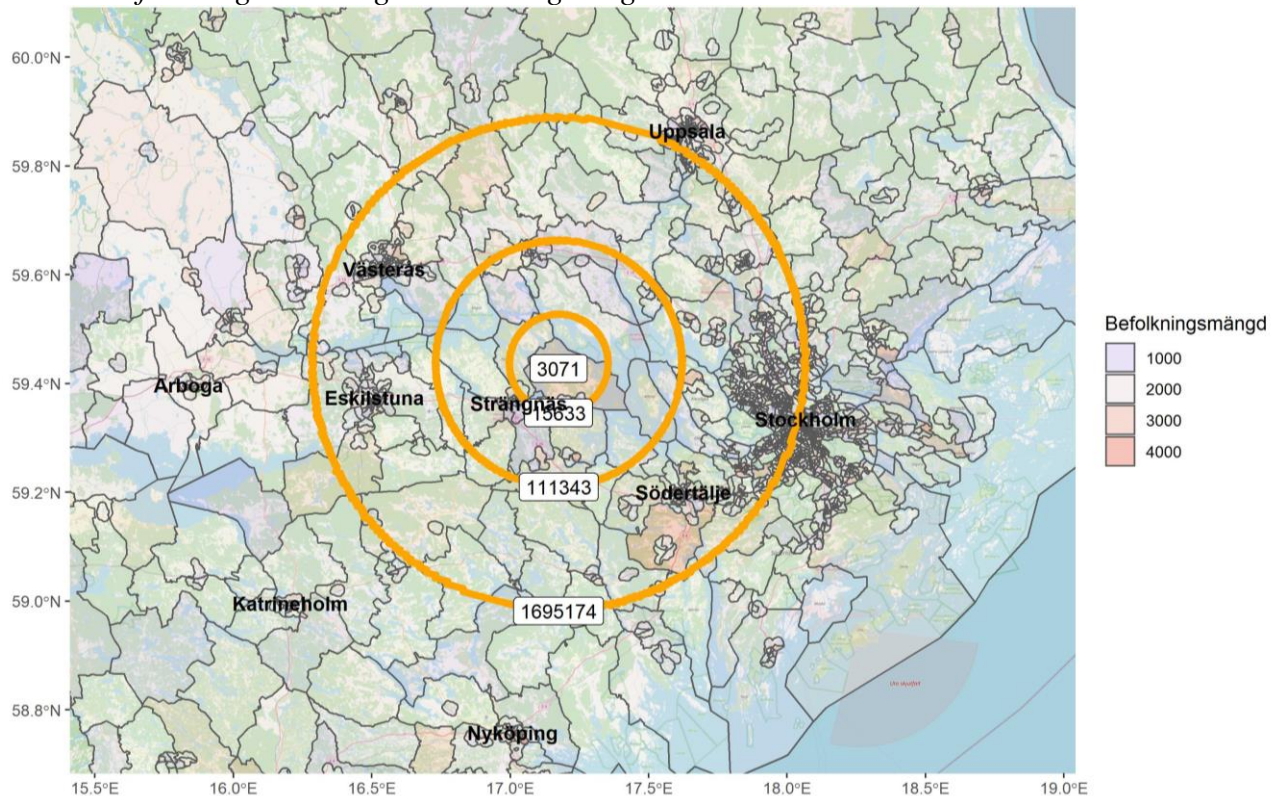


Bild 2. Befolkningsunderlag i anslutning till gård 2



Konsumentförändringar

Under Coronapandemin har det uppstått ett ökat intresse för att veta var maten kommer ifrån. Detta har gett ett lyft för både lokala och svenska produkter. Under pandemin lagar fler mat hemma och då är det också konsumenten direkt som bestämmer vad den vill äta. På en restaurang har konsumenten inte samma möjlighet att välja ursprung på råvaror.

Självplock

Under skördeperioden av olika grönsaker och bär är det intressant med självplock eftersom det kan ge stor intäkt utan egna kostnader för plockning, frakt och försäljning. Däremot uppstår personalkostnader för att organisera självplocket, väga skörd och ta betalt. En nackdel med självplock är att det ofta blir sämre plockat och därmed en lägre totalskörd, vilket dock kan hanteras genom efterplockning med egen personal. Lokalt kan det även uppstå vissa problem med stor direktkonsumtion av de grödor som går att äta direkt under självplocket, men detta får hanteras genom information om upplägget. För att lyckas med självplocket är det lättare att lyckas om det finns många närboende eller många som passerar nära, inte bara fastboende utan även turister. Observera att det vid självplock är konsumenten själv som väljer vilka varor som ska köpas till skillnad från andra försäljningskanaler där odlaren har större makt över vad som ska säljas.

Egen gårdsbutik

Försäljning i en egen gårdsbutik ställer krav på att kontinuerligt plocka fram varor så det alltid finns ett bra utbud men inget blir för gammalt. Detta kräver normalt en hög närvaro vilket innebär att gårdsbutiken bör ligga hemma på gården i anslutning till övriga arbetslokaler. För att inte tappa hållbarhet på sortimentet kan det vara behov av olika utrymmen med olika temperatur, ljus och luftfuktighet. En tydlig fördel är att det går att marknadsföra olika kvaliteter med olika priser för att få hela skörden såld.

En utmaning är vilka öppettider som man ska ha. Grunden är att gårdsbutiken är obemannad men man kan även ha personal på plats under vissa tider. Man kan då även tänka sig att det

vid bemanning finns ett ökat sortiment som ej är tillgängligt när det är obemannat. Detta kan lösas genom att t ex låsa ett separat rum när det är obemannat. Under olika delar av året kan öppettiderna anpassas men det är mycket viktigt att öppettiderna är enkla att hitta via företagets hemsida, sociala medier etc, så att inga konsumenter får vända för att det är stängt.

Prismässigt går det per kg produkt få en bra lönsamhet i en gårdsbutik eftersom man får behålla hela handelsmarginalen själv, men vid för liten volym så kan den totala lönsamheten ändå bli för dålig. I en gårdsbutik bestämmer man själv sortiment, emballage och vilken kvalitet produkterna ska ha. Det finns undersökningar som anger att det är bra att välja en förpackningsstorlek som kostar ca 50 kr, för det kan de flesta konsumenter tänka sig att handla för.

För att öka försäljningen vid varje besök och öka besöksfrekvensen från köpare är det intressant att ha ett bredare sortiment, ev med hjälp av livsmedelsvaror eller andra varor från andra producenter. Ytterligare faktorer som lockar till besök är att det finns bra parkeringar, gärna toalett samt att det är en god säkerhet för besökarna vad gäller t ex transporter med arbetsfordon.

Andras gårdsbutiker

Även försäljning i andras gårdsbutiker ger möjligheter till en god lönsamhet men delar av vinsten måste gå till gårdsbutikens ägare. En fördel är att man slipper passningen av att ha en gårdsbutik och att man når en större kundgrupp. En nackdel är att man tappar en viss kontroll över exponeringen av varan samt att det uppstår frakter och logistikhantering.

Reko-ringar

Volymerna varor som säljs via reko-ringar har ökat mycket sista åren och är mycket effektivt genom att man får betalt i förväg och på kort tid lämnar ut varor till många personer. En risk är konkurrens mellan leverantörer och överetablering inom vissa segment vilket kan leda till att man på vissa platser får ändra sortiment eller stå över vissa platser helt eller under vissa delar av året. Om man åker till Reko-ringar på längre avstånd är det viktigt att volymerna verkligen blir tillräckligt stora för att klara kostnaden för resa och arbetstid.

Restauranger

Restauranger har ofta specifika önskemål men köper bara de mängder de själva kan sälja. Ofta blir det mycket arbetsinsats för liten volym men det kan samtidigt vara roligt att få profilera sina produkter via restaurangen, vilket förhoppningsvis kan locka fler konsumenter till övriga försäljningskanaler.

Livsmedelshandel

Ofta kan det finnas ett intresse av att ha lokala råvaror i sortimentet hos livsmedelsaffärer. Denna försäljningskanal ger möjlighet till mycket större volymer och en smidig administration men ställer samtidigt större krav på jämn kvalitet, jämna volymer och fasta leveranstider. Prisbilden blir mycket lägre men kan kompenseras av de högre volymerna.

Butiker vill oftast ha kvalitet utifrån EUs handelsnorm och emballage med EAN-kod. Logistiskt krävs oftast flera leveranser per vecka. En butik kan eventuellt hjälpa till att sälja ett tillfälligt överskott men då till ett lägre pris.

Grossister

För att kunna leverera varor till grossister krävs stora volymer och en fast logistik för leveranser. Prisbilden styrs hårt av marknaden och sätts av grossisterna utifrån tillgången på

motsvarande varor i Sverige eller Europa och blir av den anledningen generellt låg. För att kunna bli leverantör krävs mer certifieringar och egenkontrollarbete.

Kvalitetskraven kan förutom EUs handelsnorm även vara grossistens egna krav på kvalitet. Det krävs normalt certifiering som IP Sigill Frukt & Grönt och IP Arbetsvillkor. Industrier och packerier kan ha egna kontraktsodlingar där pris, kvalitet och volym avtalas. Certifiering sker ofta enligt IP Sigill Frukt & Grönt kompletterat med slutkundernas krav.

Certifieringar

För odlingar som ska säljas lokalt genom självplock eller i egen gårdsbutik krävs egentligen inga certifieringar men det kan ändå vara bra för att skapa rutiner kring egenkontroll mm.

Vid försäljning till butik eller grossist krävs normalt en IP-certifiering av odlingen och KRAV-certifiering för ekoodlingar. Även vid mindre packerier som hanterar andra odlares varor krävs RIP-certifiering. De senaste åren har det utöver IP Sigill Frukt & Grönt även blivit viktigare att även uppfylla IP Arbetsvillkor för att få leverera till affärer och grossister.

Betalning vid egen försäljning till konsument

Den mesta betalningen från konsument går numera att sköta kontantfritt vilket är en stor fördel för att säkerhetsmässigt slippa hantera kontanter, dagskassar och växelpengar. Genom swish förenklas hela betalningen men störningar i tjänsten kan uppstå och då kan det även vara intressant med någon form av alternativ betallosning, t ex fotografering av körkort ihop med fakturaunderlag så man kan kontrollera att alla köpare betalt i efterhand.

Ta rygg på andra satsningar

Ett enkelt sätt att snabbt skapa mycket affär i den egna verksamheten är att anpassa reklam och aktiviteter till redan befintliga kundströmmar. Detta kan handla om att locka besökare som passerar på väg hem från jobbet, turister på väg till andra besöksmål eller event.

Marknadsslutsats

Vid storskalig odling är den stora risken prisskillnaden mellan år eftersom priset i så hög grad beror på importpriser vilket i sin tur kan bli mycket låga om det i närliggande länder finns tillfälliga överskott. Vid småskalig odling är risken att inte få fram rätt kvaliteter och volymer för de försäljningskanaler man har tillgång till.

5. Förädling

Eftersom det inom all biologisk produktion uppstår skillnader i kvalitet så måste det finnas alternativa försäljningskanaler för olika segment. I första hand är det intressant att hitta kunder som är intresserade av att köpa de olika kvalitetssegment i sin oförädlade form. Men ofta krävs någon form av förädling för att inte förlora för stor andel av produktionsvärdet vid defekter på kvaliteten. Förädling är även en viktig utväg för att hantera perioder med större produktion än försäljning.

Av denna anledning är det ett bra alternativ att iordningsställa ett mindre beredningskök för att kunna ta tillvara överskott av grönsaker och bär och förädla ytterligare råvaror som också kan säljas i butiken under övrig säsong. Med förädlingen kan säsongen förlängas och locka till besök och köp under i första hand helger under höst, vinter och vår. Lokalerna skulle även gå att använda för t ex konferenser och julbord. I anslutning till beredningskök kan det även gärna finnas ett mindre serveringskök som ger möjlighet att servera enklare fika för besökare. Inför beredning och försäljning av livsmedel är det viktigt att inhämta information från den lokala kommunen om vilka krav och tillstånd som krävs inför genomförandet.

6. Kunskapsinhämtning

Det är viktigt att innan uppstart och under etableringen skapa nätverk med kollegor och rådgivare för att underlätta kunskapsutbyte och minska risken för kostsamma fel. Detta nätverk kan finnas lokalt, inom samma odlingssegment i Sverige eller i våra grannländer. När man söker kunskap utomlands bör man i första hand söka info i geografiska områden med liknande förutsättningar vad gäller breddgrad, temperaturer mm. Ofta söker man fakta söderut i landet eller i t ex Danmark men i Mellansverige är även Norge och Finland viktiga kanaler för kunskap.

7. Slutsatser

Förutom utmaningarna med marknaden så finns det även en massa praktiska utmaningar med rätt jord, växtföljd, gödsling, bekämpning av ogräs, insekter och svampsjukdomar. För att lyckas krävs att man inhämtar odlingskunskap och skapar rätt odlingsförutsättningar. Mellan odling och konsumtion kan det även krävas en lagring som utifrån grödkulturer och leveranstidpunkter kräver helt olika förutsättningar och olika grad av investeringar. Vid storskalig odling till grossist är marknaden en större osäkerhet än själva odlingen, där prisnivåer för olika grödor och kvaliteter kan variera kraftigt beroende på utbudet av konkurrerande grödor från övriga Europa.

Det finns en stor potential i svensk grönsaks- och bärproduktion. Efterfrågan finns och man ser också ökade möjligheter med hemester och gårdsbutiker. För den som är intresserad av att hitta ytterligare en driftsgren är det intressant att titta på möjligheterna för den egna gården. Omsättningen och den potentiella lönsamheten är hög men man måste vara medveten om att även risken är hög. Ett hett tips är att åka runt och besöka odlingar av olika grödor i landet för att få inspiration till vad som skulle gå att utveckla på den egna gården.

Lästips

För den som vill göra en satsning på odling av specialgrödor så finns det mycket material framtaget från framför allt Jordbruksverket. Här följer ett urval av material:

[Allmänkemikalier för både eko och konv odling - Jordbruksverket](#)

[Arbetstidsåtgång i ekologisk grönsaksodling - Jordbruksverket](#)

[Ekologisk grönsaksodling på friland - Jordbruksverket](#)

[Ekonomi i grönsaksodling på friland – grödor och olika företagstyper - Jordbruksverket](#)

[Gröngödsling - Jordbruksverket](#)

[Kontrollera och certifiera din ekologiska produktion - Jordbruksverket](#)

[Kvalitet och lagring - Jordbruksverket](#)

[Makronäringsämnen - Jordbruksverket](#)

[Mikronäringsämnen - Jordbruksverket](#)

[Odling av plantor - Jordbruksverket](#)

[Odlingsbeskrivningar - Jordbruksverket](#)

[Ogräsens biologiska egenskaper - Jordbruksverket](#)

[Ogräsreglering - Jordbruksverket](#)

[Starta eko - Grönsaker - Jordbruksverket](#)

[Teknik för småskalig grönsaksodling - Jordbruksverket](#)

[Tillgång ekoutsäde - Organic Xseeds](#)

[Tillåtetbedömda insatsvaror i ekologisk produktion](#)

[Utnyttja växtnäringen bättre i ekologisk odling av vitkål och morot - Jordbruksverket](#)

[Växtföljd - Jordbruksverket](#)

[Växtnäringsbalans - Jordbruksverket](#)

[Växtnäringsförsörjning - Jordbruksverket](#)

[Växtskydd - Jordbruksverket](#)