

# Grönsaker på friland

## Rapport om förädling av grönsaker till nya produkter, möjligheter och hur man går tillväga

Agro Sörmland

Av Per Nilsson, Profox



Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling. Europa investerar i landsbygdsområden

## Innehållsförteckning

1. Inledning.....	4
1.1. Kartläggningen.....	4
1.2. Bakgrund.....	4
1.3. Nuläget.....	5
1.4. Så få led som möjligt.....	5
1.5. Vad behöver göras?.....	5
2. Fokus på några råvaror.....	5
3. Förändringar i samhället.....	6
3.1. Livsmedelsstrategin.....	6
3.2. Omvärldesbevakning.....	6
4. Checklista – hur gör man?.....	7
5. Samverkan.....	8
5.1. Samverkan med andra.....	8
5.2. Former för samverkan.....	8
5.3. Utbildning.....	8
6. Produktutveckling.....	9
6.1. Om produktutveckling.....	9
6.2. Möjliga produkter – lista.....	9
6.3. Restprodukter.....	11
6.4. Förädlingsmetoder.....	11
6.5. Förpackningsmetoder.....	11
6.5.1. Trågförpackning.....	11
6.5.2. Opakat.....	12
6.5.3. Glasförpackningar.....	12
6.5.4. Pappersförpackningar.....	12
6.5.5. MAP (modifierad atmosfär).....	12
6.5.6. Märkning och förpackningar.....	12
7. Myndigheter.....	13
7.1. Myndigheter.....	13
7.2. Länsstyrelsen.....	13
7.3. Miljökontor.....	13
7.4. Godkännande/anmälan.....	14
7.5. Tvärvillkor.....	14
8. Certifieringar.....	14
8.1. Certifieringar.....	14
8.2. Ekologiskt – KRAV.....	15
8.3. IP Frukt och Grönt.....	15
8.4. IP Livsmedel.....	15
9. Ekonomiskt stöd och andra stöd.....	15
10. Byggnader.....	15
10.1. Bygglov.....	15
10.2. Ekonomibyggnad.....	16
10.3. Lokalutformning.....	17
10.4. Byggmaterial.....	18
10.5. Avlopp.....	18
10.6. Dricksvatten.....	19
10.7. Checklista för bygget av lokalen.....	20

11. Vidareutveckling och ekonomi för vissa utvalda produkter.....	20
11.1. Produktutveckling för 4 produkter.....	20
11.2. Affärsplaner.....	24
11.3. Kalkyler.....	24
11.4 Prissättning.....	24
12. Transporter.....	25
13. Försäljning.....	25
13.1. Konsumenternas förväntan.....	25
13.2. Försäljningssystem idag.....	25
13.2.1. Grossister.....	25
13.2.2. Butiker.....	26
13.2.3. Restauranger och andra serveringsställen.....	26
13.2.4. REKO-ringar.....	26
13.2.5. Torgförsäljning och annan marknadsförsäljning.....	26
13.2.6. Egen utlämningsplats.....	26
13.3. Försäljningssystem i morgon.....	27
13.4. Försäljningssätt.....	27
13.4.1. Grossister.....	27
13.4.2. Butiker.....	27
13.4.3. Restauranger och andra serveringsställen.....	27
13.4.4. REKO-ringar.....	28
13.4.5. Egen direktförsäljning till konsumenter på angiven plats.....	28
13.4.6. Torgförsäljning.....	28
13.4.7. Offentlig sektor.....	28
13.4.8. Egen webbutik.....	28
13.4.9. Försäljning via sociala medier.....	29
13.4.10. Gemensamt företag där man samverkar.....	29
13.4.11. Abonnemangsformer till konsumenter och företag.....	29
13.4.12. Samverkan med kockar.....	29
13.4.13. Samverkan med influencers.....	29
13.5. Kundkrav.....	29
13.6 Sälja primärprodukter.....	30
13.7 Tillfällig försäljning på allmän plats.....	30
14. Att jobba vidare med.....	30
14.1. Produktutveckling – ta fram nya produkter.....	30
14.2. Ekonomiska förutsättningar och försäljningssätt.....	30
15. Ytterligare litteratur.....	30

# Grönsaksprojektet

## 1. Inledning

### 1.1. Kartläggningen

Denna kartläggning handlar om hur företagare med odling av grönsaker ska kunna se vilka möjligheter som finns för att kunna förädla sina råvaror till helt andra produkter, vilka mervärden som skapas och hur detta kan genomföras i praktiken. Kartläggningen är riktad till de som idag odlar grönsaker i Södermanland.

Kartläggningen ska bidra till att riva de hinder som finns och visa på att det går att förändra sin verksamhet från odling till att förädla nya produkter. Förädling som inte är att ta fram nya typer av grönsaker att odla, utan att använda de grönsaker som används idag till helt andra produkter, som inlagda, torkade grönsaker, till pulver, till färdiga rätter och mycket annat.

I kartläggningen finns också exempel som visar att ökad förädling ger mera intäkter, än att bara sälja sina grönsaker till butik eller grossist.

Kartläggningen bygger på att du, som odlare ska ta hand om hela livsmedelskedjan från odling till konsument och kunna slopa mellanleden och på så sätt behålla mera av intäkterna. Om du ändå vill sälja dina produkter till butiker, restauranger finns i materialet uppgifter om vad som gäller då.

I kartläggning finns också ett flödesschema med beskrivning, från råvara till kund. Du kan också hitta uppgifter hur det hela kan genomföras, vilka stödfunktioner det finns, hur du hittar information om investeringar, rådgivning, om utbildning, om olika stödformer.

Kartläggningen är inte heltäckande och materialet har tagits fram under en begränsad tid, men ger ändå en bra inblick i möjligheter och hur du kan göra. Materialet innehåller en hel del länkar där du kan hitta mera information. En del av dessa länkar innehåller information, som är lätt att ta till sig. Några innehåller lagtexter, som kan vara lite tyngre att läsa, men ändå viktiga att känna till.

Läs det som du finner intressant. Fastnar du i ditt arbete med att ta fram nya produkter, läs då de avsnitt i kartläggningen, som du behöver för att lösa detta problem. Är det svårt att hitta den information som du söker efter, kontakta då någon rådgivare.

Länkarna i denna kartläggning öppnar du genom att hålla knappen CTRL nere och samtidigt klicka på länken.

### 1.2. Bakgrund

Denna kartläggning har tagits fram på uppdrag av Agro Sörmland, som är en neutral utvecklingsarena och kreativ mötesplats. Läs mera på deras hemsida.

Arbetet med att ta fram materialet har skett i samarbete med företaget Profox, Per Nilsson.

*Läs mera*

Agro Sörmland: [Utvecklingsarena inom de biobaserade näringarna - Agro Sörmland \(agrosormland.se\)](http://utvecklingsarena.inom.de.biobaserade.naringarna-agro.sormland.se)

### *1.3. Nuläget*

Kartläggningen tar upp produktutveckling av olika typer av grönsaker. Området Södermanland passar mindre bra för odling av potatis och tas då inte med i kartläggningen. Många av de produkter som redovisas som möjligheter kan också användas till olika typer av rotfrukter.

Försäljningskedjan för odlare är idag produktion av grönsaker, skörd, egen kortare lagring (beroende vad det är för typ av grönsaker) och sedan försäljning till grossist och eventuellt direkt till butik i närområdet. En del försäljning kan också ske direkt till konsument via REKO-ringar.

I butikerna och även restaurangerna är det hård konkurrens med importerade grönsaker. Prispressen är svår, vilket medför att stora volymer måste produceras för ekonomins skull när man är odlare. Ibland kanske inte ens detta fungerar och produkter går inte sälja, utan får kasseras.

Vid försäljning till grossist blir prispressen ännu hårdare då fler aktörer tillkommer i livsmedelskedjan innan grönsakerna når fram till konsument. Alla ska ha en del av "kakan".

### *1.4. Så få led som möjligt*

Den här kartläggningen handlar om olika steg efter odlingen av grönsaker. Kartläggningen bygger på så få led som möjligt mellan producent och konsument. Detta innebär att odling, lagring, förädling av grönsaker sker, som sedan säljs direkt till konsument. Några led mellan finns då inte.

I materialet beskrivs ändå vissa möjligheter att sälja till butik och restaurang och kortfattat hur detta kan gå till och vilka hinder det finns i vägen då.

### *1.5. Vad behöver göras?*

Avståndet mellan producent och konsument behöver minskas. Mer pengar behöver behållas av producenten. Samarbeten mellan olika producenter behöver utvecklas för att tillsammans bli en starkare part i livsmedelskedjan. Logistiken behöver finna sina lösningar och förenklas och volymerna vid de enskilda transporterna behöver öka.

En annan, kanske den viktigaste delen, är att öka förädlingen av primärprodukterna och när förädlingsgraden ökar, så ökar också intäkterna en hel del. Det gäller då att hitta produkter som uppskattas av konsumenterna och ger bra intäkter.

## **2. Fokus på några råvaror**

Grönsaksråvara – de produkter som särskilt tas upp i denna kartläggning är

- Vitkål
- Grönkål
- Broccoli
- Proteingrödor

Grönkål och broccoli är särskilt nyttiga och uppskattas av personer som jobbar med hälsa. Följande produkter kan tillverkas, men i avsnitt 7 finns fler exempel:

- Superpulver till Smoothies
- Bredda grönsaker som ersätter ris
- Grönsakspulver att använda som mjöl
- Inblandning av grönsaker i olika typer av produkter, t ex i pasta
- Grönsakspuré som torkas till chips

Utöver detta tillkommer proteingrödor, som är en enklare produkt att hantera, men som mycket väl kan ingå i någon av de produkter som tillverkas.

Önskemål i projektet är att producenten ska äga alla led i livsmedelskedjan fram till konsument. När det gäller större volymer kan det vara nödvändigt att sälja till butik och eventuellt grossist. Då tappar man dock av den ekonomiska förtjänsten, men man sparar in på försäljningskostnaden.

Utifrån läget i Storstockholm så är marknaden mycket stor och det medför att möjligheterna till att bygga egna kanaler direkt till konsumenterna är stora. Men konkurrensen på marknaden är hård.

*Läsa mera*

SLU Rapport – Använd hela produkten: [rapport-ltv-fakulteten-2019-2.pdf \(slu.se\)](#)

SLU om inblandningsprodukter: [Utveckling av vegetariska inblandningsprodukter av sidoströmmar från broccoliproduktion | Externwebben \(slu.se\)](#)

SLU om lokal direktförsäljning av grönsaker: [Lokala initiativ för direktförsäljning av grönsaker | Externwebben \(slu.se\)](#)

### **3. Förändringar i samhället**

#### *3.1. Livsmedelsstrategin*

Riksdagens strategi för ökad och mer hållbar produktion av livsmedel i Sverige, som ska leda till fler jobb och hållbar tillväxt i hela landet och ge konsumenterna bättre förutsättningar att göra medvetna val. Livsmedelsstrategin ger mål för hela livsmedelskedjan. Dessa strategier finns också i de olika länen.

*Läsa mera*

Livsmedelsstrategin Södermanland: [Klustertraff-15-okt-sodermanland.pptx \(live.com\)](#)

#### *3.2. Omvärldesbevakning*

Detta innebär att följa med vad som händer i samhället med nya trender, vad konsumenter gör, köper och äter, hur prisutvecklingen ser ut i Sverige och andra länder, information om nya lagar och regler, om klimat- och miljöförändringar och hur allt detta kan åtgärdas.

Hos Livsmedelsverket kan du prenumerera på nya lagar, pressmeddelanden och nyheter.

*Läsa mera*

Få mer information från Livsmedelsverket: [Prenumerera \(livsmedelsverket.se\)](#)

#### 4. Checklista – hur gör man? Från jord till bord

<p>Samverkan kan ske i alla led</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemensamt bolag</li> <li>• Bolag ägs av enskild</li> <li>• Gemensam förening</li> </ul>	<p><b>Råvara</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Odling</li> <li>• Skörd</li> <li>• Lagring</li> <li>• Ansning och rensning</li> </ul>		<p><b>Myndigheter mm</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Länsstyrelsen</li> <li>• Miljökontoret</li> <li>• Certifieringsföretag</li> <li>• IP frukt o grönt</li> </ul>
	<p><b>Produktion – förädling</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lagring</li> <li>• Var ska produktionen ligga?</li> <li>• Bygglov eller ekonomibyggnad</li> <li>• Lokalutformning <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Planlösning</li> <li>○ Byggritning</li> </ul> </li> <li>• Lista utrustning</li> <li>• Lista inredning</li> <li>• Byggnationen</li> <li>• Ändring av befintlig byggnad</li> <li>• Godkännandeprocessen</li> <li>• Uppstart</li> <li>• Verksamheter som kompletterar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idéutveckling</li> <li>• Produktutveckling</li> <li>• Vad går att sälja?</li> <li>• Recept</li> <li>• Omvandling till produktion</li> <li>• Kostnader för uppstart</li> <li>• Intäkter av förväntad försäljning</li> <li>• Affärsplan</li> <li>• Kalkyler</li> <li>• Mervärde av förädling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Byggnadskon-toret</li> <li>• Miljökontor <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Livsmedel</li> <li>○ Dricksvatten</li> <li>○ Avlopp</li> <li>○ Kompost</li> </ul> </li> <li>• Egenkontroll</li> <li>• HACCP</li> <li>• IP Livsmedel</li> </ul>
	<p><b>Transport</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Egna fordon</li> <li>• Gemensamma fordon</li> <li>• Inköpta transporter</li> </ul>		
	<p><b>Kunder</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Butiker</li> <li>• Gårdsbutiker</li> <li>• Grossister</li> <li>• Restauranger</li> <li>• Offentlig sektor</li> <li>• Företag o organisationer</li> <li>• Lunchlådor till företag</li> <li>• Fler exempel i finns i texten</li> </ul>	<p><b>Konsumenter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• REKO-ringar</li> <li>• ”Hemkörning”</li> <li>• Matkassar</li> <li>• Avlämning på angiven plats</li> </ul>	<p><b>Olika kundkrav</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• IP Livsmedel</li> <li>• Offentlig sektor</li> <li>• Restauranger</li> </ul>

Flöde från odlingen till produktion till försäljning

## 5. Samverkan

### 5.1. Samverkan med andra

Samverkan mellan flera primärproducenter kan behövas och det kan gälla samarbete med produktion, tillgång till maskiner, lagerlokaler, transporter till kunder. Denna samverkan kan ske i alla led och det kan ske med gemensam utrustning och lokaler.

### 5.2. Former för samverkan

Samverkan kan ske på olika sätt. Ni kan samverka, utan att ni har något gemensamt företag eller organisation. Det innebär att ni kan använda samma lokaler för flera olika företagare. En av er kan då äga lokalen och ni andra hyr den.

I en sådan situation behöver varje företagare göra en egen anmälan om registrering av livsmedelsanläggning till miljökontoret i kommunen. Det innebär att varje företagare är ansvarig för verksamheten när miljökontoret sedan gör livsmedelskontroll där och hittar de någon avvikelse är det den företagare som finns där just då som är ansvarig. Om avvikelserna handlar om krav på lokalen kan det bli så att fastighetsägaren får åtgärda detta.

Varje företagare betalar då också en egen kontrollavgift till miljökontoret. Denna avgift kommer att få betalas efter utförd livsmedelskontroll.

Ni kan, en eller flera av er kan äga ett transportfordon, där allas produkter transporteras. Ansvaret för fordonet har då bara den som äger fordonet och alla behöver då inte anmälan till miljökontoret när fordonet används. Ni kan alla hjälpa till med transporterna för att förenkla försäljningen, för att fördela arbetsbördan. Även då kan det bara vara en som äger fordonet.

Ni kan också samverka i gemensamt företag och då är detta företag ansvarig för verksamheten, även vid livsmedelskontroller. I stället för företag kan ni bilda en ekonomisk förening. Fördelar och skillnader för företag eller ekonomisk förening kan ni fråga vidare om genom de kontakter som finns under avsnitt 10. Särskilt Coompanion har kunskaper om ekonomiska föreningar, men även andra aktörer.

### 5.3. Utbildning

När du ska starta ett nytt företag med förädling finns det ett krav i livsmedelslagstiftningen när det gäller utbildning. Det handlar om HACCP, som i sin tur handlar om hur du skapar livsmedelssäkerhet. Detta system kan verka vara knepigt, men du kommer att upptäcka att det inte är så svårt.

I övrigt finns det inga direkta krav på utbildningar, mer än att du ska ha olika kunskaper.

Vid början bör du gå en utbildning som handlar om vad du ska göra och hur du förädlar och säljer, så att du får lönsamhet. Den andra utbildningen som du bör gå är hur du startar med allt vad det innebär, till vilken lokal du ska ha, till hur förädlingen ska gå till, till packning och märkning, till försäljning.

Dessa utbildningar kan ge dig inspiration, nya tankar, visa på möjligheter och ta dig över svårigheterna och visa på affärsmöjligheter. Under avsnitt 10 hittar du en del företag och organisationer som kan hjälpa dig.



## 6. Produktutveckling

### 6.1. Om produktutveckling

Du ska lägga ner ordentligt med arbete med att ta fram nya produkter och hitta dem där det finns god lönsamhet och är enkla att tillverka. Skapa en grupp av företagare där ni kan hjälpa varandra att komma vidare. Diskutera helt förutsättningslöst vad som är möjligt att göra. Några frågor följer, som ni kan ställa till er själva

- Vilka råvaror kan användas?
- Vilka färdiga produkter ska vi ta fram?
- Hur ser receptet ut?
- Vilka råvaror behöver köpas in?
- Hur ska produktionen gå till?
- Vilken utrustning behövs?
- Hur ska produkten förpackas?
- Hur ska etiketter se ut?

Dessa frågor handlar bara om produkten. Mera information om byggnader, myndigheter, lokaler, försäljning osv. finns längre fram i denna kartläggning.

När du ska ta fram nya produkter behöver du reda ut ytterligare en del frågor.

- Recept ska utvecklas för att ta fram nya produkter som håller den kvalitet som konsumenten förväntar sig.
- Kvalitet handlar om smak, lukt, konsistens, vem som är målgrupp, livsmedelssäkerhet och livsmedelshygien, tilltalande utseende, förpackningsätt
- Möjlighet till uppskalning av produktionen och samtidigt behålla kvaliteten
- Utformning av förpackningar och layout
- Möjliga förpackningsätt
- Är produkten lönsam och på vilket sätt?
- Hur är den säljbar, var och till vem?

Uppskalning innebär att gå från mycket liten produktion till betydligt större. Detta sker många gånger i flera steg, då efterfrågan ökar och produktionen då också måste öka. En av de viktigaste sakerna att tänka på här är att behålla den kvalitet som du har skapat på dina produkter från början. Med större volymer, nya processutrustning kan kvaliteten på produkten förändras på ett sätt som du inte önskar dig.

### 6.2. Möjliga produkter – lista

Denna beskrivning och det som ingår är helt förutsättningslösa. Listan tar inte hänsyn till möjligheterna att om det går att producera, hitta bra försäljningskanaler, lämpliga produkter att sälja eller bra produkter som ger bra ekonomi. Förhoppningsvis kan listan leda vidare till fler funderingar, ytterligare utvecklingsarbete, helt andra lämpliga produkter osv. de uppräknade produkterna anges inte i någon speciell ordning.

1. Mjölksyrade produkter
2. Matkassar med recept – behöver inte bara bygga på obearbetade grönsaker, utan även andra produkter kan ingå

3. Maträtter – olika typer (färdiga rätter som säljs både kylda och frysta – kylda maträtter bör vara packade i modifierad atmosfär – luften är då utbytt mot annan gasblandning)
4. Halvfabrikat – att användas både av konsumenter, restauranger och offentliga sektorn (kan vara olika maträtter eller livsmedel, som kan användas till maträtter eller vid tillverkning av andra livsmedel)
5. Inläggningar – variationen kan vara stor (endast en produkt läggs in en vätska med lågt pH)
6. Inlagda grönsaksblandningar – där olika typer av grönsaker blandas (finns på marknaden mycket intressanta och goda blandningar)
7. Pesto
8. Gratänger (utbudet kan vara stort med många olika produkter – helt nya typer av produkter borde kunna utvecklas)
9. Picklade grönsaker (ett annat namn på inlagda grönsaker)
10. Frysta färdiga grönsaker (färdigskurna, eventuellt halvfabrikat, till viss del tillagade)
11. Grillade grönsaker (finns t ex idag grillad paprika på burk)
12. Örtsalter (salt med olika kryddor – det skulle kunna gå att få bra saltblandningar med pulver från olika grönsaker och då också med fina olika färger)
13. Torkade grönsaker – i mindre bitar
14. Torkade grönsaker till pulver (näringstillskott, till matlagning, smoothies och mycket annat – finns fler exempel på andra ställen i denna kartläggning)
15. Heta och milda såser
16. Vegetarisk eller vegansk macka – fryst – behöver bara värmas i mikrovågsugn eller ugn
17. Pajer
18. Soppor – hel- och halvfabrikat
19. Råkostsallader – vanligt packade eller i modifierad atmosfär
20. Veganrätter
21. Vegetariska rätter
22. Konserverade grönsaker (konservering kan ske metallburkar och ännu hellre i glasburkar)
23. Grönsaksfonder
24. Bräserade grönsaker (efterkokning när produkten har brynts, bl a vitkål)
25. Chips (många olika grönsaker skulle kunna användas)
26. Gratinerade grönsaker (överströdd med ströbröd och/eller ost)
27. Friterade grönsaker (sker i fritös)
28. Stekta grönsaker
29. Grönsaksbullar – kan friteras
30. Grönsaksstavar med dipsås (kan säljas som ett kit med både grönsaker och sås)
31. Grönsaksjuicer
32. Smoothies
33. Squashkaka (i stället för småländsk ostkaka)
34. Grönsakssautéer (delade i bitar med olja stekta i panna)
35. Grönsaksgrytor
36. Gröna såser
37. Grönsakburgare
38. Grönsakskorvar
39. Broccoli nuggets (motsvarigheter till kycklingprodukt)
40. Ugnsrotsaker (färdiga, bara att värma i mikrovågsugn)

41. Buffalo wings av blomkål (motsvarigheten till kycklingprodukt)
42. Grönsakslasagne
43. Lunch-kit – färdiga lunchlådor (lådor där allt till en lunchrätt ingår)
44. Vegetariskt tacos-kit (ett helt vegetarisk färdig rätt)
45. Hummus (på svenska råvaror) eller andra liknande produkter
46. Ketchup och annan tomatsås

### 6.3. Restprodukter

Vid tillverkning brukar det uppstå restprodukter, som då oftast blir avfall. Restprodukter är intressant eftersom råvaran är ”gratis”. Det första som då behöver redas ut är om restprodukten är ätbar och lämplig att äta. Målet måste vara att inget slängs. Ett matsvinns mål sätts då på 0.

Exempelvis kan kvarlämnade buketter, stockar och blad från kålväxter, ha en form och utseende som inte går att sälja. Denna restprodukt kan exempelvis torkas ner till pulver och antingen säljas direkt som en sådan produkt eller ingå som en ingrediens i ett annat livsmedel.

### 6.4. Förädlingsmetoder

För att öka försäljningsvärdet behöver råvarorna förädlas till andra produkter. Tidigare i denna kartläggning finns olika exempel på vad som kan tillverkas och ytterligare exempel kommer i avsnitt 12.

- Värmebehandling i ugn – kokning, stekning
- Värmebehandling stekning på stekbord eller annan större utrustning
- Sous vide (värmebehandling i låga temperatur – kan ske med produkter som inte är förpackade eller att värmebehandling sker efter att en produkt har packats)
- Helkonservering (konservering i höga temperaturer, som också avdödar de sporer från bakterier som kan finnas i grönsaker – kan ske i metallförpackningar eller glasförpackningar)
- Konservering – pH (sker genom att vinäger, ättika eller någon annan produkt med lågt pH tillsätts – det låga pH medför att produkten kan förvaras i rumstemperatur, utan att bakterier kan tillväxa)
- Torkning (produkterna torkas och kan säljas som torkade eller att pulver tillverkas av de torkade produkterna)
- Salt (salt kan användas som konserveringsmedel)
- Mjölksyrning (olika produkter, ex vitkål syras genom de naturliga mjölksyreorganismer som finns i grönsakerna)
- Tillsatser (olika tillsatsämnen kan användas som konserveringsmedel – i en produkt som pesto kan detta vara nödvändigt)

Sporer = vissa skadliga bakterier kan finnas i sporform, vilket innebär att de kan överleva vanlig värmebehandling och att då högre värmebehandling behövs för att förstöra sporer.

### 6.5. Förpackningsmetoder

#### 6.5.1. Trågförpackning

Det finns olika typer av trågförpackningar. Livsmedlen fylls i ett tråg eller behållare och detta tråg kan vara av plast och i vissa fall papper. Papperstråg är under utveckling för att kunna avveckla plastträgen.

Sedan plastas trågen med plastfilm som läggs runt förpackningen och detta sker manuellt eller så sätts en plastfilm på tråget (limmas). Detta kan ske med en enklare utrustning som sker manuellt eller med större utrustning där detta sker mer automatiskt.

#### 6.5.2. Opackat

Grönsaker kan idag säljas i lösvikt, men det brukar inte vara vanligt med förädlade produkter, som säljs i lösvikt. Förädlade produkter kan dock säljas i lösvikt via manuella diskar i livsmedelsbutiker eller i egen gårdsbutik. Viss typ av försäljning av lösvikt kan också ske på marknader utomhus. Det finns ett utrymme för detta i livsmedelslagstiftningen.

#### 6.5.3. Glasförpackningar

Fyllning kan ske i glasförpackningar. Detta kan gälla inläggningar, men det är även möjligt med konservering av livsmedel. För detta finns olika tekniker både i liten skala och i större skala. I liten skala kan du klara dig med enkel utrustning som ugn och goda möjligheter till nedkylning. I större skala behöver du mer avancerad utrustning och konservering under tryckkokning. Det viktigaste här är att skapa tillräckligt hög livsmedelssäkerhet och en produkt som tål den höga temperaturen.

#### 6.5.4. Pappersförpackningar

Pappersförpackningar kan lämpa sig bra för livsmedel som ska frysas och sedan säljas som djupfrysta. Men fler pappersförpackningar håller på att utvecklas, för att komma från att plast måste användas.

#### 6.5.5. MAP

MAP (Modified Atmosphere Packaging) är ett sätt att förpacka ett livsmedel genom att ta bort syre ur förpackningen och sedan tillsätta en annan gasblandning. Oftast tillsätts en blandning med koldioxid. Koldioxidhalten höjs då i stället, vilket ökar hållbarheten på de produkter som förpackas. Gasblandningen anpassas efter vilket livsmedel som ska förpackas.

#### 6.5.6. Märkning och godkända förpackningar

Det förpackningsmaterial som har direktkontakt med livsmedel ska vara godkänt och anledningen till detta är att inga skadliga ämnen ska kunna läcka över från förpackningsmaterialet till livsmedlet. Detta kontrolleras i livsmedelskontrollen av miljökontoren.

Alla förpackade livsmedel betraktas som färdigförpackade livsmedel och ska märkas enligt de regler som finns.

#### *Läsa mera*

Säkra förpackningar – Livsmedelsföretagen: [Säkra förpackningar – Livsmedelsföretagen \(livsmedelsforetagen.se\)](https://www.livsmedelsforetagen.se)

Packson Förpackningar: [Livsmedelsförpackningar | Köp förpackningar för livsmedel | PacsOn](#)

Tingstad förpackningar: [Matförpackningar - Tingstad.com](https://www.tingstad.com)

Multivac om modifierad atmosfär [Förpackning med MAP och EMAP med MULTIVAC](#)

Lär dig grunderna i HACCP i en webbaserad gratiskurs: <https://profoboxwebbkurs.simplero.com/page/85705>

Livsmedelsverket om material i kontakt med livsmedel: [Material i kontakt med livsmedel \(livsmedelsverket.se\)](https://www.livsmedelsverket.se/om-material-i-kontakt-med-livsmedel)

Livsmedelsverket om märkning av livsmedel: [Text på förpackning, märkning \(livsmedelsverket.se\)](https://www.livsmedelsverket.se/om-markning-av-livsmedel)

## 7. Myndigheter

### 7.1. Myndigheter

Det är flera myndigheter som du kommer i kontakt med, när du jobbar med livsmedel. Sedan tidigare har du kontakter med Skatteverket, miljökontor, länsstyrelsen, Arbetsmiljöverket och kanske ytterligare en del myndigheter. I denna kartläggning tas de viktigaste kontakterna upp som berör din nuvarande och kommande produktion.

### 7.2. Länsstyrelsen

Länsstyrelsen ansvarar som myndighet för primärproduktionen. Om du ska sälja dina grönsaker vidare ska anmälan om registrering av anläggning för primärproduktion göras. Blanketter finns hos Länsstyrelsen i det län där du finns. När du sedan har gjort din anmälan och börjat med din produktion gör Länsstyrelsen kontroller. Dessa kontroller kostar inget.

Om Länsstyrelsen bedömer att du gör något fel och att du då får en avvikelse, så kan Länsstyrelsen göra en extra kontroll. För detta tar då Länsstyrelsen betalt för sina faktiska kostnader.

#### Läsa mera

Länsstyrelsen i Södermanlands län: Registrering primärproduktion [Registrering av primärproduktion | Länsstyrelsen Södermanland \(lansstyrelsen.se\)](https://www.lansstyrelsen.se/sodermanland/registrering-av-primarproduktion)

### 7.3. Miljökontor

Miljökontor finns i alla landets kommuner och ibland har flera kommuner ett gemensamt kontor. Det heter inte alltid miljökontor, utan kan heta miljö- och byggnadskontor, miljöavdelning, samhällsbyggnadskontor osv. De jobbar i alla fall med bland annat livsmedelskontroll och alla som har livsmedelsverksamheter ska anmäla sina verksamheter till dem. De gör sedan årliga livsmedelskontroller, en eller flera gånger. För dessa kontroller betalar livsmedelsföretagaren en årlig kontrollavgift. Tidigare betalade man en avgift i förväg och nu är detta ändrat till att betala avgiften efter utförd kontroll.

#### Läsa mera

Nyköpings kommun broschyr: Steg för steg till en säker livsmedelshantering [livsm-broschyr-steg-for-steg-till-en-saker-livsmedelsanlaggning.pdf \(nykoping.se\)](https://www.nykoping.se/medlemsomradet/nykoping/nykoping-broschyr-steg-for-steg-till-en-saker-livsmedelsanlaggning.pdf). Denna broschyr kan användas även om du finns i annan kommun.

Nyköpings kommun: Anmälan om registrering av livsmedelsanläggning, [nykoping.se - Livsmedelsanläggning, dricksvatten och försäljning av folköl – Anmälan om registrering](https://www.nykoping.se/medlemsomradet/nykoping/nykoping-se-livsmedelsanlaggning-dricksvatten-och-forsaljning-av-folkol)

#### Kommuner i Södermanland

Eskilstuna – Miljökontoret: [Kontroll av livsmedelsverksamhet - Eskilstuna kommun](https://www.eskilstuna.se/om-eskilstuna/miljokontoret)

Flen – Miljöavdelningen: [Livsmedelskontroll - Flens kommun](https://www.flen.se/om-flen/miljoavdelningen)

Gnesta – Miljöenheten: [Livsmedel - Gnesta kommun](https://www.gnesta.se/om-gnesta/miljoenheten)

Katrineholm – Samhällsbyggnadsförvaltningen: [Regler & tillstånd | Katrineholms kommun](https://www.katrineholm.se/om-katrineholm/samhallsbyggnadsforvaltningen)

Nyköping – Livsmedelsenheten: [nykoping.se](http://nykoping.se) - [Livsmedel](#)

Oxelösund – Miljö- och samhällsbyggnadsförvaltningen: [Livsmedel - Oxelösund \(oxelosund.se\)](#)

Strängnäs – Miljöenheten: [Livsmedel - Strängnäs kommun \(strangnas.se\)](#)

Trosa – Miljökontoret: <https://www.trosa.se/foretag/Livsmedel/>

Vingåker – samhällsbyggnadsenheten: [Livsmedel och matförgiftning - Vingåkers kommun \(vingaker.se\)](#)

#### 7.4. Godkännande/anmälan

En livsmedelsanläggning kan vara godkänd eller endast anmäld. För alla anläggningar som förädlar grönsaker räcker det med en anmälan. Om en anläggning hanterar en hel del animala livsmedel (kött, fisk, mejeri, ägg) kan anläggningen behöva vara godkänd av Livsmedelsverket om försäljningen sker till grossist eller återsäljare på annat håll i landet. Kommer du att bara sälja till konsument behöver du bara vara anmäld till miljökontoret i kommunen.

#### Läsa mera

Mera info om produkter som innehåller animala livsmedel på Livsmedelsverkets hemsida: Verksamheter som hanterar livsmedel av animaliskt ursprung [Verksamheter som hanterar livsmedel av animaliskt ursprung - Kontrollwiki \(livsmedelsverket.se\)](#)

#### 7.5. Tvärvillkor

Om du har stöd i din primärproduktion gäller vissa regler som du måste följa. De kallas för tvärvillkor. Du hittar mer information om detta på Jordbruksverkets hemsida och du hittar mycket bra information om reglerna i LRF:s material Miljöhusesyn.

#### Läsa mera

Jordbruksverket: Tvärvillkoren [Tvärvillkor - Jordbruksverket.se](#)

LRF: Miljöhusesyn [Miljöhusesyn \(miljohusesyn.nu\)](#) Går att ladda ner på denna sida.

## 8. Certifieringar

### 8.1. Certifieringar

Alla produkter som ska vara ekologiska ska certifieras enligt EU:s regler om ekologisk produktion och de kallas då för EU-ekologiska produkter. Du kan också certifiera dig enligt KRAV regler. Du får du en certifiering som är EU-ekologisk plus ytterligare regler som KRAV har.

I primärproduktionen finns IP Sigill för frukt och grönt (primärproduktionen) och även för arbetsvillkor. I förädlingen finns IP Livsmedel. Ska försäljning ske via livsmedelsbutik krävs en IP-certifiering. Certifieringen utförs idag av flera certifieringsorgan.

Om du redan är certifierad för ekologisk produktion i din primärproduktion behöver du också certifiera för ekologiska produkter i din kommande förädling. Köper du in ekologiska råvaror till förädling och vill att dina produkter ska vara ekologiska, ska du också vara certifierad i din förädling.

1 januari 2022 börjar en ny EU-förordning om ekologisk produktion att gälla.

*Läs mera*

Mer info om certifieringar hittar du hos Jordbruksverket: [Regler och certifiering för ekologisk produktion - Jordbruksverket.se](#)

Mer info om KRAV hittar du på: <https://www.krav.se>

EU:s nya bestämmelser: [Den ekologiska produktionens framtid | Europeiska kommissionen \(europa.eu\)](#)

Du hittar mer information om reglerna för KRAV: [Regelboken - KRAV](#)

Om certifieringar och certifieringsföretag hos Jordbruksverket: [Regler och certifiering för ekologisk produktion - Jordbruksverket.se](#)

## 8.2. IP Frukt och Grönt

*Läs mera:* [Frukt & Grönt - Sigill](#)

## 8.3. IP Livsmedel

*Läs mera:* [Livsmedel - Sigill](#)

# 9. Ekonomiskt stöd och annat stöd

*Stödformer*

Inom primärproduktionen finns det olika stödformer, men även inom förädlingen finns bland annat investeringsstöd, stöd till inköp av utrustning. Dessa stöd varierar en del beroende på vilken län som du har din verksamhet i och under vilken programperiod från EU det gäller. Den programperiod som gäller nu (hösten 2021) är 2021 – 2027. Kommande regeringar i Sverige kan i sina budgetar också tillskjuta mer pengar än de som kommer från EU..

Läs mera

Stöd hos Länsstyrelsen: [Stöd till jordbruksföretagare | Länsstyrelsen Södermanland \(lansstyrelsen.se\)](#)

Verksamt.se: [Rådgivning och stöd för ditt företag i Sörmland - verksamt.se](#)

Företagsstöd Region Sörmland: [Företagsstöd - Region Sörmland \(regionsormland.se\)](#)

LEADER Södermanland: [Projektstöd till företag - Leader Södermanland Ideell Förening \(leadersodermanland.se\)](#)

Coompanion Kooperativ utveckling: [Projekt i Södermanland - Coompanion](#)

Södermanlands Matkluster: [Sörmlands Matkluster - Närodlad, hantverksmässig och god mat](#)

Hela Sverige Ska Leva: [Hela Sverige](#)

LRF Södermanland: [LRF Södermanland - LRF](#)

Hushållningssällskapet Södermanland: [Södermanland | Hushållningssällskapet \(hushallningssallskapet.se\)](#)

Almi Företagspartner: [Vad innebär Almis affärsutveckling? | Almi - almi](#)

# 10. Byggnader

*10.1. Bygglov*

I de flesta fall behöver du ha bygglov om du ska bygga en byggnad. Det finns en del undantag och dit räknas ekonomibygnader. Bygglov ansöker du hos byggnadsnämnderna i kommunen. Ta alltid kontakt med och kontrollera om du behöver ha bygglov eller inte.

Du kan också behöva ha bygglov om du ändrar i en byggnad som redan finns. Det kan gälla att du bygger om den eller att du bara ändrar användningssättet av byggnaden.

Om du ändrar i en byggnad som idag är en ekonomibygnad och den nya verksamheten som du ska ha kräver bygglov. Då måste du ansöka om bygglov även för denna ändring, trots att du bygger eller bygger om delar av en ekonomibygnad.

Kom ihåg att om du ansöker om bygglov får du inte börja med arbetet innan bygglovet är beviljat. Hur allt detta ska gå till kan du få mer information från ditt byggnadskontor. Kolla även länken längre ner.

### *10.2 Ekonomibygnad*

Ekonomibygnader är byggnader som behövs för det lantbruk du har. Vanligtvis är detta ladugårdar, lagerbyggnader och maskinhallar mm. Det handlar oftast om byggnader inom primärproduktionen, men kan även handla om byggnader för den förädling du ska ha.

För att räknas till ekonomibygnader ska byggnaderna vara en förutsättning för att du ska kunna bedriva ditt lantbruk, men för vissa sådana byggnader kan det krävas bygglov. Det är bland annat växthus. Byggnadsnämnderna brukar hänvisa till lagtexter så långt tillbaka som till slutet av 1940-talet.

På den tiden ville man kunna bestämma om etableringen av större byggnader ute på landsbygden, som medförde nya samhällsbildningar. Dessa byggnader betraktades då som självständiga enheter. Enheter som kunde klara sig själva, utan någon primärproduktion som en del av verksamheten.

Bygger man då idag ett växthus, som en del av sitt eget lantbruk, och det blir en byggnad och verksamhet som inte är en självständig enhet, ska bygglov inte kunna krävas. En del kommuner gör det i alla fall.

Byggnadsnämnderna i kommunerna, som kontrollmyndighet äger dock denna fråga och deras tolkning kan variera från kommun till kommun. Om man ska bygga ett växthus kan det vara bra att först ändå höra med kommunen, om de anser att bygglov krävs eller inte.

Bygger du en byggnad (bygger ny, ändrar en befintlig, ändra användningssätt) och det sedan skulle visa sig att bygglov behövs och du inte har ansökt och fått bygglov, kan kommunen döma ut en byggsanktionsavgift, som kan vara hög.

Några andra typer av byggnader och verksamheter, nämns inte för de som är grönsaksodlare och vill förädla sina produkter.

Vill du bygga en gårdsbutik, ett kafé eller restaurang brukar det nästan alltid krävas bygglov.

### *Läsa mera*

Om bygglov med information från Nyköping: [nykoping.se](http://nykoping.se) - [Frågor och svar om bygglov](#) (det mesta av den här informationen gäller även i andra kommuner)

Om ekonomibygnader: [Ekonomibygnad - PBL kunskapsbanken - Boverket](#)



### 10.3. Lokalutformning

Livsmedelslagen ger goda möjligheter till att bestämma själv hur en livsmedelslokal ska se ut. Det står väldigt lite detaljer i lagen, nästan ingenting alls. Vattentoalett ska dock finnas. Men den behöver inte vara i samma byggnad och kan för små verksamheter vara samma toalett som hemma i bostaden, om du bor i närområdet. Tillgång till toalett styrs också av arbetsmiljöreglerna, men kan även här fungera med din toalett hemma.

Den andra saken som står är om omklädningsrum. Sådant ska finnas endast om så är nödvändigt. I liten skala kan du ha ett skåp med arbetskläder precis där du kommer in i din förädlingslokal. Detta styrs också av arbetsmiljöreglerna och enligt dem kan det vara nödvändigt med ett särskilt utrymme för att ombyte ska kunna lite mer privat. Men det är inte säkert att det behövs.

Utöver detta står det inget mer om olika utrymmen. Där bestämmer du i första hand själv över, vilka utrymmen du anses behövs. Myndigheten kan sedan ha synpunkter på det som du har gjort, men det finns en god flexibilitet när det gäller lokalutformning. Detta brukar i praktiken inte vara något problem.

Det finns även en annan fråga och det är om handtvätt. Enligt livsmedelslagen kan du tvätta händerna i den diskbänk som du har. Detta får då inte ”krocka” med sköljning av livsmedel och att det då samtidigt uppstår en hälsofara. Detta är inte speciellt troligt, utan mera att diskbänken är upptagen om ni är flera som jobbar i samma verksamhet. Om det ”krockar” så behövs ett handtvättställ, annars inte.

Bygger du en lokal med förädling kan det räcka med ett mottagningsutrymme och en produktionslokal. Är verksamheten mycket liten kan det till och med räcka ett utrymme. I lokalen kan du göra förberedelser av dina råvaror, beredning på olika sätt, värmebehandling, nedkylning och packning. Nedkylning kan ske i särskilt nedkylningsutrymme (nedkylningsskåp eller nedkylningsrum) och det kan eventuellt räcka med ett kylrum. Detta kommer att styras av vilka volymer som du kommer att producera och hur livsmedelssäkerhet skapas.

Hur lokalen ska se ut bygger på hur du skapar tillräcklig bra livsmedelssäkerhet. Du ska tänka på hur din produktion kommer att se ut, vad du gör stegvis, hur du skapar säkerhet i varje steg. Detta kallas för HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point eller faroanalys med kritiska stympunkter på svenska).

Det finns inga lagar som bestämmer vilken inredning och utrustning som du ska ha. Du avgör alltså då detta själv. Du kan göra mycket helt manuellt, t ex beredning av grönsaker eller du kan skaffa dig en mindre grönsaksskärare. Helst ingen bänkmodell, utan en sådan som står på en lägre bänk typ Hälldemaskin.

Du kan behöva ha en ugn och i början kanske det räcker med en mindre ugn som finns i storkök. Där varierar modellerna från ganska små till riktigt stora.

Du kan också behöva ha kokplattor och det är en fördel att inte ha en vanlig spis, utan större kokplattor. När du växer kan du behöva öka dessa och skaffa dig större kokgrytor. Du kan också när du växer behöva ha ett särskilt utrymme för beredning och för värmeenergi.

Vid värmebehandling av olika produkter är det nödvändigt med nedkylning. Det finns inte krav på någon särskild utrustning för detta, mer än att nedkylning ska ske skyndsamt. Detta kan ske i kylrum eller så finns särskild utrustning för detta (nedkylningsskåp, blast chillers).

#### *Läs mera*

Läs mer om kraven i EU:s förordning om livsmedelshygien och då i bilaga II: [EG-förordning 852/2004 \(livsmedelsverket.se\)](#). För senaste version klicka på där det står konsoliderad.

Utrustning storkök: [Restaurangmaskiner hos Storköksbutiken \(storkoksbutiken.se\)](#)  
[Storköksutrustning & restaurangutrustning - Electrolux Professional](#)

Utrustning Hälldemaskiner: [Alilux](#)

Utrustning: [Våra tjänster - Balsgård Foodtech \(balsgardfoodtech.se\)](#)

Utrustning: [UTRUSTNING FÖR LIVSMEDELSINDUSTRIN OCH CATERING | Eles](#)  
Hemsida för olika företag med utrustning: [Företag - Maskiner och utrustning för livsmedelsindustrin - Sverige Kompass företagskatalog](#)

Denna lista på företag som säljer utrustning är inte på något sätt komplett. Det finns ett stort utbud av utrustning för olika verksamheter och företag. Du kommer att behöva använda internet och kanske hjälp av kontakter för att hitta just det som du letar efter. Marknaden för begagnad utrustning är också mycket stor. På Eldrimners hemsida finns också lista på olika företag: [Utrustning och ingredienser \(eldrimner.com\)](#)

#### Checklista

- Vilka utrymmen behövs i lokalerna (påverkas av vad du ska tillverka och vilka volymer det handlar om)?
- Ta fram ritningsunderlag – bygga nytt, bygga i befintlig byggnad, använda byggnad som redan finns utan några direkta ombyggnationer. Planlösning, eventuellt situationsplan, fasadritningar
- Ta fram utrustningslista
- Begär in offerter och gör kalkyler – kan göras ganska övergripande och enkelt

#### *10.4. Byggmaterial*

När du ska bygga din förädlingslokal kan du bestämma själv över vilken byggmaterial som du ska använda. Flexibiliteten är mycket stor här. Det kan räcka med ett slipat betonggolv som endast behandlats med dammbindande medel och putsade väggar. Du kan också lägga in annat golv (ofta något massagolv), ha väggelement av vitlackerad plåt eller annat lämpligt material. Här finns mycket material att välja på. Se till att få referenser på andra liknande verksamheter och besök dem sedan och ta reda hur materialet har fungerat.

#### *Läs mera*

Du hittar lagtexten i EG-förordning 852/2004 bilaga II: [EG-förordning 852/2004 \(livsmedelsverket.se\)](#)

#### *10.5. Avlopp*

Du kan ha tre former av avlopp, antingen kommunalt, avlopp som någon annan än du ansvarar för eller eget avlopp. Har du kommunalt måste du vara överens med kommunen vad du får släppa ut från dig till det kommunala avloppssystemet. Du kan eventuellt behöva ha en fettavskiljare, beroende på vilken typ av produktion du kommer att ha.

Kommer du att släppa ut större mängder avloppsvatten kan kommunen begära att du ska betala extra, utöver det som motsvarar vad ett vanligt hushåll släpper ut.

Har du inte kommunalt avlopp måste den anläggning du har eller ska bygga klara av den mängd avloppsvatten du ska släppa ut. För den här typen av anläggningar är det miljökontoret i kommunen som är myndighet. Det gäller även om någon annan ansvarar för avloppsanläggningen.

Om du inte kommer att ha en toalett kopplad till avloppet så är det anmälningsplikt till miljökontoret som gäller. Blankett hittar du på kommunens hemsida. Ska du ha en toalett kopplad till avloppet ska ansöka om tillstånd för avloppsanläggningen.

Ska du ha en liten verksamhet och det fungerar kan du eventuellt koppla ihop ditt avlopp som du har till ditt boende med din förädlingsverksamhet.

Det finns de som använder äldre gödselbrunnar, som en sluten eller öppen tank. Sedan töms denna av en slambil som kommer och hämtar avloppsvattnet. Alternativet är att en del sprider avloppsvatten på sina marker. Om du ska göra detta, så måste du läsa vad som står om spridning av avloppsslamm i Miljöhusesyn. Dessa regler finns med i tvärvillkoren. Ska du själv sprida ditt avloppsvatten får du inte ha en toalett kopplad till avloppet.

#### *Läsa mera*

Vill du läsa mer om avlopp se: Information till dig som ska anlägga avlopp i Nyköpings kommun [AVLOPP \(nykoping.se\)](https://www.nykoping.se/avlopp). Mycket av denna information gäller även i andra kommuner.

Blankett för anmälan/ansökan i Nyköpings kommun hittar du: [nykoping.se - Enskilt avlopp](https://www.nykoping.se/avlopp). De andra kommunerna har också egna blanketter, så sök på deras hemsidor.

#### *10.6. Dricksvatten*

I förädlingen behövs vatten till diskning, handtvätt och rengöring av lokalerna. Detta vatten är enligt Livsmedelsverket inte ett dricksvatten. Kontroll av detta vatten behöver då bara ske av mikroorganismer en gång per år.

Om vattnet i stället ska användas i de livsmedel eller i kontakt med livsmedel (ex sköljning) som förädlas så har Livsmedelsverket sagt att det är dricksvatten. Dricksvattnet ska då registreras som dricksvattenanläggning och det sker oftast hos miljökontoren i kommunerna. Det uppstår då en kostnad med en årlig avgift till miljökontoret och sedan kostnader för provtagning.

Nu håller detta på att förändras och hur detta ser framåt (2022 och senare) är oklart i nuläget. EU vill dock ta bort kravet på dricksvatten för alla livsmedelsföretagare med egen vattentäkt. Sverige ska införa egna föreskrifter och dessa ska träda i kraft 2023.

Om du har kommunalt dricksvatten behöver du inte fundera på ditt dricksvatten. Då sköter kommunerna om alla kontroller och du själv ska inte behöva ta några prover.

#### *Läsa mera*

Om dricksvatten på Livsmedelsverkets hemsida: [Dricksvatten - Kontrollwiki \(livsmedelsverket.se\)](https://www.livsmedelsverket.se/dricks-vatten)

EUs nya regler om dricksvatten: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020L2184&from=EN>

#### 10.7. Checklista för bygget av lokalen

- Bestäm om befintlig byggnad ska användas eller om du ska bygga ny?
- Bygger du ny, bestäm då var byggnaden ska ligga?
- Gör egna skisser hur lokalens olika delar ska se ut invändigt?
- Om din lokal kommer att vara en ekonomibygnad, så kan du eventuellt ta fram byggritningar till de som ska bygga byggnaden
- Om du ska ansöka om bygglov behöver du fylla i ansökan och ta fram byggritningar och då behöver du anlita någon som kan hjälpa dig med detta
- Du lämnar in bygglovsansökan och följer sedan den process som gäller. Hur detta går till får du av byggnadsnämnden
- När lokalen är byggd och besiktigad och godkänd av byggnadsnämnden kan du ta den i bruk.
- Har du byggt en avloppsanläggning följer du den process som även gäller här
- Du gör anmälan om registrering av livsmedelsanläggning till miljökontoret. Detta ska du göra 14 dagar innan du ska starta din livsmedelsverksamhet. Därefter är det bara att starta även om miljökontoret inte har kommit ut och tittat på din lokal.
- Eventuellt behöver du också registrera en dricksvattenanläggning

### 11. Vidareutveckling och ekonomi för vissa utvalda produkter

#### 11.1. Produktutveckling för 4 olika produkter

##### Vitkål till syrad vitkål

En vanlig traditionell metod med vitkål är att göra syrad vitkål. Sådana produkter har tillverkats under mycket lång tid och med syrningen ökar näringsvärdet i produkten.

Som exempel kan vitkål säljas i 300 g glasburkar till ett utpris på 111 kr per kg. Utan moms blir detta 99 kr per kg.

När vitkålen säljs färsk kan den säljas för 30 kr per kg. Utan moms blir detta cirka 27 kr per kg. Detta räknat på försäljning direkt till konsument.

Tillverkningen är förhållandevis enkel. Vitkål sorteras och ansas och därefter strimlas vitkålen. Detta behöver ske maskinellt och särskild utrustning för detta finns från ganska små till stora verksamheter.

Produkten blandas med salt och kryddor och till detta behövs en blandare. Den färdiga blandningen fylls sedan i större behållare. Syrningen tar sedan några veckor i rumstemperatur respektive svalare rumstemperatur.

När syrningen är klar fylls konsumentförpackningar förhand eller maskinellt. Fylls burkarna förhand är det en fördel med en maskinell lockåtdragare. Vid större tillverkning finns förpackningsmaskiner. Lokalerna kan vara enkla, liksom även allt ytmaterial, betonggolv och putsade väggar och all produktion i ett utrymme.

Vid odling av vitkål har svinnet beräknats till 20 % av produktionen. En del av detta svinn borde kunna användas till syrningen, men inte allt. Hur mycket är svårt att beräkna, men säg att 10 % ytterligare kan användas.

Om ett ton odlas så försvinner 20 % och kvar blir 800 kg, som kan säljas direkt till konsument. Om allt säljs blir det en intäkt, om man räknar på 27 kr per kg = 21 600 kr. Om endast 75 % av detta säljs blir intäkten = 16 200 kr.

Vid försäljning i stället av syrad vitkål (surkål) blir mängden vid tillverkningen 900 kg. Försäljningen direkt till konsument blir intäkten då = 89 100 kr. Hållbarheten på produkterna är 1 – 2 år och försäljningen kan fördelas över hela året.

Skillnaden mellan försäljning av råvara och förädlad produkt blir då 89 100 kr – 21 600 kr = 67 500 kr. Denna marginal bygger på försäljning direkt till konsument.

Det som tillkommer vid förädlingen är glasburk med lock, etikett, kryddor, arbetstid med rensning, ansning, strimling, fyllning. Utrustning för strimling, arbetsbänkar, diskbänkar, utrustning för packning tillkommer också + lokal att jobba i. Det kan tillkomma också en del ytterligare kostnader i försäljning.

Kostnaderna kan minskas genom samverkan med andra företag där du har gemensamma lokaler, transporter och försäljning.

#### Försäljning av vitkål

Pris färsk vitkål	Pris syrad vitkål
27 kr per kg	99 kr per kg
Odlingssvinn	
20 %	10 %
Odling av 1 ton vitkål ger (minus svinnet)	
800 kg	900 kg
Intäkt	
21 600 kr	89 100 kr
Intäktsskillnad 67 500 kr	

#### Broccoli

Broccoli kan förädlas till pulver, som kan ingå som en ingrediens i andra produkter, som bageriprodukter, soppor, musli, smoothies, pasta, salt mm. Hur detta kan gå till i förädlingsprocessen beskrivs i SLU Rapporten ”Använd hela produkten”. Se läs mera i avsnitt 5.

Broccoli kan säljas direkt till konsument för cirka 90 kr per kg. Utan moms blir detta cirka 80 kr per kg. Torkat pulver av broccoli kan säljas direkt till konsument för 300 – 400 kr per kg.

Vattenhalten för broccoli är cirka 90 % och torkat pulver håller 3 %. Svinnet ute på fältet har beräknats till 65 %.

Odling av 1 ton broccoli ger till försäljning 330 kg. Detta blir en intäkt av 26 400 kr. Om vi uppskattar, precis som får vitkålen att av 1 ton odlad broccoli försvinner

10 % som inte går att använda, så får vi då 900 kg att göra pulver av. Om vi då gör pulver av svinnet, så ska vi använda 570 kg broccoli.

Vid torkningen av 570 kg blir det då kvar 74 kg pulver att sälja. Räkna vi med 300 kr per kg blir detta = 22 200 kr för de rester vi ändå inte kunde sälja.

Sälja enbart råvaran blir intäkten 26 400 kr och använder vi även svinnet blir intäkten 48 600 kr.

Om vi i stället gör pulver av alltihopa, så får vi 117 kg pulver. Räkna vi på samma sätt som tidigare får vi en intäkt på 35 100 kr.

#### Försäljning av broccoli

Pris färsk broccoli	Pris broccolipulver
80 kr per kg	300 – 400 kr per kg
Odlingssvinn	
67 %	10 %
Odling av 1 tom broccoli ger (minus svinn)	
330 kg	900 kg ger 117 kg pulver
Intäkt	
26 400 kr	35 100 kr (räknat 300 kr/kg)
900 kg – 330 kg (som kan säljas som färsk) = 570 kg	
570 kg = 74 kg pulver	
Intäkt (färsk och pulver ska läggas ihop)	
26 400 kr (färsk)	22 200 kr (pulver)
48 600 kr (försäljning både färsk och torkad)	

#### Grönkål

Både broccoli och grönkål räknas till hälsosamma produkter och konsumenterna förväntar sig färdiga produkter eller näst intill färdiga produkter. Pulver skulle kunna användas till Smoothies, där man har olika blandningar och där bara vatten tillsätts eller till någon annan dryck.

Samma resonemang som för broccoli kan föras för grönkål. Siffrorna om svinnet i samband med skörd är mer osäkra än för broccoli, men samma siffror används i alla fall i dessa beräkningar.

330 kg säljs som färsk råvara. Priset ut till kund på 111 kr per kg ger en intäkt på 36 630 kr.

Om svinnet kan omvandlas till pulver blir det 94 kg och med konsumentpris på 300 kr blir detta = 28 200 kr. Tillsammans med det färska blir det då 64 830 kr.

Om allt omvandlas till pulver blir mängden 148 kg och intäkten blir då 44 400 kr.

#### Försäljning av grönkål

Pris färsk grönkål	Pris grönkålpulver
111 kr	300 kr
Odlingssvinn	
67 %	10 %

Odling av 1 ton grönkål (minus svinn)	
330 kg	900 kg ger 94 kg pulver
Intäkt	
36 630 kr	28 200 kr
Intäktsskillnad -8 430 kr	
900 kg – 330 kg (som kan säljas som färskt) = 570 kg	
570 kg = 60 kg	
Intäkt (färsk och pulver ska läggas ihop)	
36 630 kr (färsk)	18 000 kr (pulver)
54 630 kr (försäljning både färsk och torkad)	

Siffrorna som används i det här sammanhanget är priser som är hämtade ur olika källor. Dessa siffror kan naturligtvis variera en del, beroende på olika försäljningskanaler, säsongsvariationer, tillgång och efterfrågan och visar att det kan bli skillnad mellan försäljning av enbart råvara och förädlad produkt.

Det är också siffror som handlar om försäljning direkt till konsument. Om försäljningen i stället ska gå till olika återsäljare blir förtjänsten lägre. Denna kartläggning ger bara en viss inblick vad det kan innebära att förädla sina råvaror till andra produkter.

Fördelen med förädling är att du får produkter som har en betydligt längre hållbarhet än dina färska råvaror och att du då kan sälja dem under en längre tid. Det som behöver byggas upp är egna försäljningskanaler. För att kunna få det här att fungera i lite större skala behövs en samverkan med andra företagare, som också förädlar sina råvaror.

Tanken med denna beskrivning är att ge inspiration till att kunna förädla grönsaker. Det behöver inte handla om syrad vitkål och pulver av grönsaker, utan kan handla om hela andra produkter.

#### Proteingrödor

Proteingrödor kan användas som livsmedel och då säljas vidare som råvara eller förädlade produkter. Se mer nedan under ”*Läs mera*”. Det som är aktuellt i denna kartläggning är rensning av råvara.

För odling och lagring av råvara är Länsstyrelsen kontrollmyndighet och om råvaran ska exempelvis malas till pulver, så är det miljökontoren i kommunerna, som är kontrollmyndighet. Gränsdragningen mellan de olika myndigheterna är otydlig i lagtexten. Generellt sett är torkning ett steg som kommer efter primärproduktionen och är då ett förädlingssteg. Enbart rensning av råvaran är primärproduktion.

För att rensa råvaran och även torka den så behövs ganska enkla lokaler. För rensningen behövs bara ett utrymme. Golvet kan vara av betong och även väggarna. De behöver inte vara behandlade. Utrustning för rensning sätts in och det räcker med en diskbänk för handtvätt och lokalen ska vara skadedjurssäker och framför allt hindra skadedjur att ta sig in. Detta kan eventuellt kombineras med annan verksamhet, exempelvis lagring. Detta får bedömas från fall till fall.

*Läsa mera*

Hållbara proteinråvaror: [Hållbara proteinråvaror | RISE](#)

Goda affärer med nära protein: [goda-affarer-med-nara-protein.pdf](#)

Pasta och snacks av svenska baljväxter: [Pasta och snacks av svenska baljväxter - Landsbygdsnätverket \(landsbygdsnätverket.se\)](#)

### *11.2. Affärsplaner*

När du bestämmer dig för att du vill börja med att förädla dina råvaror, ta då fram en ordentlig affärsplan och gör denna enkel och väl anpassad till det du ska göra. Den bör innehålla

- Vad du ska göra
- Vilka kommer dina kunder att vara
- Hur kan du sälja till dem
- Vilka intäkter och kostnader du kommer att ha
- Vilka priser du ska sätta
- Hur lönsamheten ser ut
- Hur och när du kan uppnå dina mål med intäkter
- Hur detta ska finansieras
- Vilka du ska samarbeta med
- Tillstånd du behöver
- Vilken lokal du kommer att behöva
- Upprätta även en checklista som stöd för ditt arbete, som du kan pricka av

*Läsa mera*

Almi Företagspartners – mall för affärsplan: [Affärsplan - almi](#)

### *11.3. Kalkyler*

När du har tagit fram en affärsplan är det dags att göra kalkyl för din verksamhet. I kalkylen lägger du in dina kostnader, både fasta och rörliga och dina intäkter. Här kan du göra olika analyser och se vad du verkligen kan tjäna pengar på. Under avsnitt 10 hittar du kontakter, som kan vara användbara. Ta hjälp av dem och se till att du får en kalkyl av dem, där du själv sedan kan ändra på olika uppgifter i vid senare tillfälle.

När du sedan jobbar med dina produkter ska du använda dina kalkyler, lägga in nya uppgifter när förändringar har skett, för att se vilka produkter du tjänar pengar på. Så jobba hela tiden aktivt med kalkyler. Se till att du tjänar pengar och har kontroll över svagheter i din verksamhet.

*Läsa mera*

Kalkyl för grönsaksodling från Jordbruksverket: [Kalkyler för trädgårdsodling - Jordbruksverket.se](#) (handlar om odling, men kan ändras till att även omfatta förädling)

Kalkyl för odling i växthus: [Microsoft Word - kalkylera i växthusforetag 2011-05-27 \(slu.se\)](#)

(Prisuppgifter i dessa kalkyler kan behöva anpassas efter de priser som gäller idag)

### *11.4. Prissättning*

Du ska beräkna dina kostnader utifrån den kalkyl som du har gjort och beräkna volymerna för de kommande åren för att uppnå positivt resultat. Sedan ska du lägga på en



marginal och därefter kommer du fram till ett pris på dina produkter. Detta pris ska jämföras med andra liknande produkter som dina konkurrenter har. Detta avgör om du sedan kan sälja dina produkter, hur hård konkurrensen ser ut och därmed kunna starta din verksamhet. Tycker du att detta är svårt ta då hjälp av de företag och organisationer som finns.

## 12. Transporter

I början av din verksamhet kanske du bara har en mindre bil. Bilen kan användas för olika ändamål och hur din bil ser ut inuti beror på vad du ska transportera i den.

Transporterar du bara grönsaker ska du hålla den ren och inte samtidigt transportera annat som kan förorena grönsakerna. Ska du transportera färdiga livsmedel, så är de betydligt känsligare för föroreningar och är dessa livsmedel förpackade, så är produkterna väl skyddade och transporten enkel.

Vissa färdiga livsmedel behöver förvaras och transporteras i kyla. Mycket små mängder kan under transport förvaras i kylboxar eller kylådor. Till mindre transportfordon finns särskilda större kyl- och frysboxar som kan sättas in i fordonet.

Till större mängder behövs kylbil och i vissa fall frysbil. Här kan det vara viktigt att du samverkar med andra tillverkande företag. Ni kan köpa ett gemensamt fordon eller att du eller någon annan köper in fordon, där ni andra betalar för transporterna.

*Läsa mera*

Transportboxar: [Coolibox AB](#)

Kyla under transport: [Kyllösningar för transportfordon \(webasto-comfort.com\)](#)

Transportboxar: [Direktdrivna / Småbilsaggregat \(thermoking.se\)](#)

## 13. Försäljning

### 13.1. Konsumenternas förväntan

Vad kan man förvänta sig att konsumenterna vill ha? Många konsumenter vill ha det enkelt. De känner att de inte har tid att laga mat, framför allt på vardagar. Detta medför helt färdiga rätter eller pannfärdiga rätter samt tillbehör. Detsamma kan gälla andra måltider inklusive mellanmål. Det sistnämnda kan handla om att greppa tag i (köpa) och äta. Allt detta utesluter inte att man inte kan skapa en god måltidsmiljö.

### 13.2. Försäljningssystem idag

Produktion av primärprodukter säljs direkt till kunder:

#### 13.2.1. Grossister

Vid försäljning till grossister uppstår flera led i försäljningen innan produkterna når konsumenterna. Varje del ska ha sin del av "kakan", vilket innebär för producenten en lägre intäkt vid försäljning eller ibland betydligt lägre. När du bygger din verksamhet är det viktigt att inte bli beroende av några få större kunder, där en betydande del av din försäljning sker.

Om din kund vill ha en förändring med lägre priser eller inte längre vill köpa från dig, så kan du lätta hamna i problem. Det är bättre att stå på många ben, alltså ha många kunder.

### 13.2.2. Butiker

Du kan sälja till många olika butiker. Det kan vara andra gårdsbutiker, delikatessbutiker, livsmedelsbutiker osv. Den produkt som du ska sälja vill du ska hålla hög kvalitet och därigenom kunna sälja den till ett högre pris. Det kan finnas ett problem här.

Om du säljer till en delikatessbutik och sedan att det ganska nära finns en livsmedelsbutik och du säljer även dit, kan det innebära att dina konsumenter uppfattar att din produkt inte håller den höga kvaliteten, så att de vill köpa den i delikatessbutiken. Det kan innebära att du måste välja väg till vilka typer av butiker du vill sälja dina produkter.

Säljer du dina produkter till livsmedelsbutiker kommer du att behöva certifiera dig för IP Livsmedel. Se mer under detta avsnitt tidigare i detta dokument.

### 13.2.3. Restauranger och andra serveringsställen

Du kan själv hitta dina restauranger och andra serveringsställen att sälja till. Vid all försäljning gäller att hitta effektiva lösningar på transporter, för att det inte ska bli alltför kostsamt. Det som kan bli lite krångligt är att volymerna i din försäljning till varje ställe kan bli ganska låg. Här gäller det att samverka med andra producenter och turas om med leveranserna.

### 13.2.4. REKO-ringar

Försäljning via REKO-ringar ska ske direkt från den som har tillverkat en produkt. Då kan du inte samverka med andra producenter och sälja deras produkter. Annars är REKO-ringar ett bra sätt att kunna sälja produkter direkt till konsument.

Försäljningen sker via ”annons” på Facebook i speciella Facebook-grupper och det finns idag många sådana grupper, särskilt i Storstockholmsområdet. Du som vill sälja något lägger ut dina produkter på Facebook-sidan och sedan skriver konsumenter som en kommentar vad de vill köpa. Du behöver då bevaka det som du lagt ut. En bekräftelse från din sida behövs. Därefter betalar kunden via Swish direkt eller när de hämtar sina beställda produkter.

Utlämning sker på en angiven plats där det även finns andra producenter. Inga produkter, som inte är beställda, får inte säljas på plats. Detta regleras av ordningslagen.

Fördelen med detta är att det finns en samlingsplats för alla konsumenter som beställt produkter hos dig. Nackdelen är att du måste leverera beställda produkter även om det är få kunder som har beställt. Men fördelarna överväger nackdelarna.

### 13.2.5. Torgförsäljning och annan marknadsförsäljning

Försäljning kan också ske via torgförsäljning eller andra marknadsplatser. Fördelen med dessa platser är att alla tillstånd som behövs för platsen har de ansvariga för torget eller marknaden redan löst. Du kommer dit betalar en avgift och sedan kan du sälja dina produkter

### 13.2.6. Egen utlämningsplats

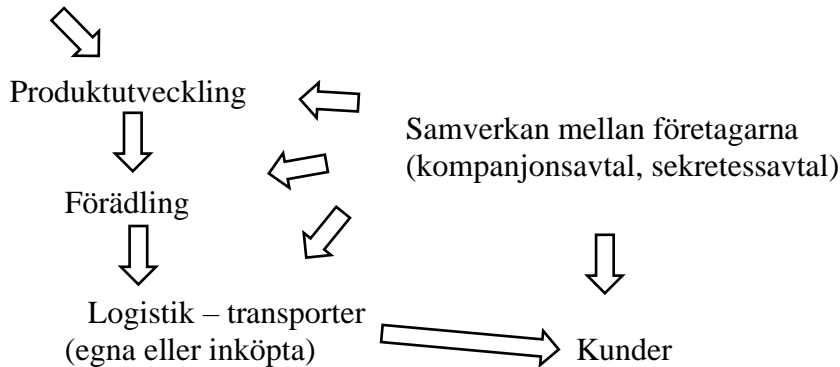
Du kan också ha en försäljning från allmän plats där du säljer dina produkter via sociala medier, hemsida eller på något annat sätt och sedan bestämmer en angiven plats där du lämnar ut dina produkter. Du kan då även samverka med andra producenter

och lämna ut deras produkter och du kan även ta med dig extra produkter, om någon kund vill köpa fler varor.

I ordningslagen finns det något som heter tillstånd för uppställningsplats. Det finns dock ett undantag där du inte behöver ha tillstånd. Undantaget gäller om du står på samma plats högst 3 timmar och att du inte hindrar trafiken (bilar, andra fordon, cyklar, gående).

### 13.3. Försäljningssystem i morgon

Produktion av primärprodukter (grönsaker och proteingrödor)



Denna typ av produktion och försäljning skapar medvärden med högre förtjänst per primärprodukt i förhållande till att sälja sina primärprodukter direkt till kund. Samverkan bidrar till att hålla nere kostnaderna i alla led i livsmedelskedjan. Det finns många varianter av hur samverkan ska gå till.

### 13.4. Försäljningssätt i morgon

#### 13.4.1. Grossister

Vill du ha få led mellan dig själv och konsumenter, så är den här försäljningen inte aktuell. Du kommer att få många bud från grossister att sälja till dem. Det viktigaste här, om du skulle vara intresserad att sälja till grossist, är att göra en ordentlig ekonomisk analys innan du bestämmer dig.

Har du produkter över, som du inte säljer, är det kanske bättre att samverka med andra producenter, som också förädlar sina produkter. Grossisterna kommer framåt vilja ha mera lokalt producerade produkter.

#### 13.4.2. Butiker

På samma sätt som ovan kommer butikerna troligen att vilja ha fler lokalt producerade produkter. Vi ser idag ökade priser på importerade livsmedel, både när det gäller produktion i deras respektive länder och framför allt när det gäller transporter. Hur detta ser ut framåt är mycket svårt att förutse idag.

#### 13.4.3. Restauranger och andra serveringsställen

Även restaurangerna och andra serveringsställen intresse kommer att öka av samma skäl som för butikerna. Denna marknad är mer intressant, som är mer köpstarka än butikerna. Intresset av att köpa förädlade produkter kommer att variera till dessa kundgrupper.

#### 13.4.4. REKO-ringar

Det finns idag inget som säger att intresset från konsumenterna att köpa från REKO-ringar skulle avta. Tvärtom kan det troligen öka ännu mera. Detta system skulle kunna utvecklas och organiseras till mer än bara utlämning och kanske även till försäljning. Dessa möjligheter finns inte idag.

Själva arbetet med REKO-ringar drivs helt ideellt av de ansvariga för REKO-ringarna och kanske försvinner den bra idén om ringarna förändras. Men sociala medier håller på att förändras och kommer inom en ganska snar framtid att bli något anorlunda mot vad det är idag. Detta kan bidra till helt andra försäljningssystem.

#### 13.4.5. Egen direktförsäljning till konsumenter på angiven plats

Som det ser ut idag kommer denna möjlighet troligen inte att förändras. 3-timmars regeln bygger på ett rättsfall och det kan naturligtvis komma nya rättsfall som förändrar möjligheterna.

#### 13.4.6. Torgförsäljning

Torg- och marknadsförsäljning kommer att finnas kvar. Men samtidigt är det en tidskrävande försäljning, så bättre är att nå kunderna i förväg och nu med REKO-ringar och i framtiden med en ny teknik som förändrar möjligheterna till försäljning.

#### 13.4.7. Offentlig sektor

Försäljning till offentlig sektor bygger i första hand på upphandlingar och har under tidigare handlat om att kunna leverera livsmedel till hela måltider. Under senare har de som gör upphandlingar börjat dela upp upphandlingar i flera olika delar (i olika typer av livsmedel).

Det har också diskuterats en hel del om uppköp där livsmedel kommer från lokala företag, där även råvarorna är producerade lokalt. Detta har stött på problem, då det inte är tillåtet att utesluta företag som ligger längre bort.

Detta har man löst genom, t ex att de som lämnar anbud får välja mellan att leverera en viss mängd ekologiska produkter eller lokala livsmedel.

Trenden verkar vara att efterfrågan på det lokala kommer att öka. Detta ger nya möjligheter framför allt för producenterna i Södermanland och andra områden i Storstockholmsområdet.

*Läs mera*

Mera information hos Upphandlingsmyndigheten: [Hitta affären i offentlig sektor | Upphandlingsmyndigheten](#)

#### 13.4.8. Egen webbutik

Egen hemsida är för alla företag ett måste och på hemsidan kan du idag ha en egen webbutik. Det finns en hel del enkla lösningar att välja på och många olika företag som kan hjälpa till. Hitta hjälp i denna kartläggning under avsnitt 10 Ekonomiskt stöd och annat stöd. Till egen webbutik finns flera olika betalningslösningar att välja mellan.

#### 13.4.9. Egen försäljning via sociala medier

I stället för att sälja via REKO-ringar kan du själv använda olika sociala medier och berätta om ditt företag, men även själv lägga in annonser.

#### 13.4.10. Gemensamt företag där man samverkar

Är du en mindre aktör, så är det en fördel att hitta andra att samarbeta med, framför allt företag som också producerar olika livsmedel. Som tidigare beskrivits kan detta samarbete ske på flera olika plan, även när det gäller försäljningen.

Den gemensamma försäljningen kan vara att ha en gemensam hemsida och butik, direktförsäljning via telefon och försäljning även av varandras livsmedel, via sociala medier och med gemensamma utlämningar, försäljning på marknader och andra liknande.

#### 13.4.11. Abonnemangsformer till konsumenter och företag

En form av försäljning som har förekommit under flera år är att både konsumenter och företag abonnerar på produkter. Då sker utleverans direkt till ett företag och när det gäller de enskilda konsumenterna bör utleverans ske till en angiven gemensam utlämningsplats eller företag.

#### 13.4.12. Samverkan med kockar

Samverkan behöver inte bara handla om andra företag som producerar liknande produkter som du själv producerar. Det kan också vara andra aktörer, som är duktiga på att hantera livsmedel på ett bra sätt, ta fram nya typer av livsmedel och maträtter, visa på hur olika livsmedel kan användas.

Det närmaste här är olika kockar där matlagning med era produkter sker via olika evenemang, som andra eller du själv arrangerar. Det kan eventuellt också kopplas ihop med andra personer som är duktiga på drycker. Hela detta område kan nog utvecklas betydligt mera.

#### 13.4.13. Samverkan med influencers

Samverkan med influencers på sociala medier är kanske inte så vanligt idag, men kan också vara ett bra samarbete, där dessa personer visar upp dina livsmedel i de sammanhang som ni har kommit överens om.

### *13.5. Kundkrav*

Kundkrav kan finnas om du sluter avtal med offentlig sektor, livsmedelsbutiker och även restauranger. För offentlig sektor framgår kundkraven redan i det anbudsunderlag som finns. För livsmedelsbutiker och restauranger bestäms tillsammans när avtalet sluts.

Viktigt att tänka på här är vilka villkor som gäller vid ändringar, så att kunder inte plötsligt kan ändra på villkoren till nackdel för dig och de som du samarbetar med. Nya villkor i detta avseende vid försäljning gäller från 1 november 2021.

#### *Läsa mera*

Regler mot otillbörliga handelsmetoder: [Genomförande av EU:s direktiv om otillbörliga handelsmetoder mellan företag i jordbruks- och livsmedelskedjan - Regeringen.se](#)

### *13.6. Sälja primärprodukter*

För att få ekonomi behöver volymerna ökas och kostnaderna minskas. Dessutom behöver priset på produkterna vara tillräckligt högt.

Om mellanleden vid försäljningen minskas, alltså att ett eller flera led tas bort ökar förtjänsten för producenten. Produkterna behöver säljas helst direkt till konsumenter, som är beredda på att betala ett högre pris än det som säljs i vanliga livsmedelsbutiker. Detta sker idag via främst REKO-ringar. Volymerna är begränsade, vilket gör att förtjänsten inte blir så stor. Försäljningen kan dock vara ett komplement till annan försäljning.

### *13.7. Tillfällig försäljning på allmän plats*

Vill man lämna ut livsmedel och sälja livsmedel på allmän plats, vilket oftast brukar vara kommunal mark, så behövs oftast tillstånd från polisen till försäljningen. För torg har den som anordnar torgverksamheten ett sådant gemensamt polistillstånd. Det gäller marknader.

Det finns dock ett undantag till och det är om försäljningen är kortare tid än 3 timmar och uppställningen inte hindrar trafiken (bilar, bussar, cyklar, gående mm). Att hindra trafiken innebär att inte kunna ta sig fram. Uppfyller man undantaget behövs inget tillstånd. Man får inte heller komma tillbaka till samma plats varje dag och samma tid.

## **14. Att jobba vidare med**

Vad kan behövas arbetas vidare med för att kunna utveckla, tillverka och sälja nya produkter från grönsaker? Det viktigaste är följande

### *14.1. Produktutveckling – ta fram nya produkter*

Arbeta vidare med att utveckla nya produkter och ta hjälp av det som finns i denna kartläggning och hitta nya former och nya aktörer att samverka med. Ett sätt är att använda Mastermind utbildningar, där ni är flera personer som träffas och tar hjälp av en coach. Men att det är ni själva som hjälper varandra att komma på nya produkter, hitta olika möjligheter, nya affärlösningar och möjligheter till försäljning. Ni kan också ta med andra aktörer, som kan vara värdefulla.

### *14.2 Ekonomiska förutsättningar och försäljningssätt*

På liknande sätt som under produktutveckling kan ni förbättra de ekonomiska förutsättningarna, försäljningssätten och hitta nya lösningar. Det kommer också nya former om några år och samhällsutvecklingen kommer inom några år att skapa hela andra möjligheter än de som finns idag. Så följ med denna utveckling och se vad som händer. Ta med detta i fortsatta diskussioner inom den samverkan ni kommer att ha.

## **15. Ytterligare litteratur**

### *Läsa vidare*

Handbook of Vegetables and Vegetable Processing, Editors Muhammed Siddiq, Mark A. Uebersax, Wiley Library, ISBN 9781119098928