



Ekonomi i småskalig grönsaksodling

*Med Vegostan, Kollinge torpargård, Mylla andelsjordbruk,
Rikkenstorp och Gåltjärns gård*

Ylva Andersson, Hushållningssällskapet

Rapport 2024 04

Förord

De företag som deltagit i projektet är Vegostan i Malmö, Kollinge torpargård utanför Helsingborg, Mylla utanför Eskilstuna, Rikkenstorp utanför Grängesberg och Gåltjärns gård utanför Sundsvall. Även Lilla jordbruket i Göteborg har varit med på ett hörn. Ett stort tack till alla er odlare som så generöst och prestigelöst delat med er av era siffror, tankar och erfarenheter.

Arbetet har utförts inom projektet Hortikulturellt kunskapscenter som finansierats av Jordbruksverket.

Sammanfattning

En grupp med fem odlare har träffats under ett drygt års tid för att dokumentera och diskutera ekonomi. Sammanställningen av de ekonomiska resultaten har kompletterats med intervjuer med odlarna. Syftet har varit att ge en mer komplett bild av respektive företag och dess förutsättningar.

Kriterierna för att vara med i projektet var att man odlat i flera år och därmed passerat uppbyggnadsfasen med relativt stora investeringar och lägre effektivitet i odlingen. Gårdarna har grönsaksodlingen som huvudsaklig inkomstkälla och startade upp mellan 2015–2018. Den minsta odlingen av de fem i projektet är drygt 2000 kvadratmeter och den största 3 hektar.

Företagens investeringar sedan starten ligger mellan 600 000–800 000 kr utom i ett fall där odlaren flyttat tillbaka till föräldragården där det redan fanns en hel del maskiner. Dessa siffror stämmer bra överens med resultaten från liknande studier från Frankrike.

Alla odlarna uttryckte ett liknande mål om en månadslön på 25 000 kr. För några är det i princip ett krav att nå den lönenivån medan andra inte lägger lika stor vikt vid det. De flesta når inte riktigt upp till målet men trenden över åren tycks vara positiv. Under 2022 och 2023 varierar timlönen från 54 till 178 kr per timme (brutto). De flesta företagen når upp till en lön på 120 kr per timme. I detta ingår även intäkter från bisysslor såsom studiebesök, fröproduktion och annat. Bisysslorna står för 0–15 % av intäkterna.

De flesta arbetar inte mer än heltid i genomsnitt över säsongen och har ofta ett par lugnare vintermånader. Den relativt låga lönen kompenseras av friheten i arbetet, att få arbeta med något som är meningsfullt och roligt och att ha nära till jobbet.

Alla odlarna har haft relativt goda förutsättningar när de började med tillgång till eget kapital, möjlighet att låna pengar av släktingar eller ta över en föräldragård. I några fall jobbar en partner utanför gården vilket skapat en trygghet de första åren. Trots detta har det tagit flera år för dem att få en rimlig lönsamhet.

Innehållsförteckning

1	Introduktion	1
2	Tidigare studier.....	3
2.1	Ekonomi i småskalig grönsaksodling.....	3
2.2	Prissättning	7
2.3	Andelsjordbruk	8
3	Metod.....	10
4	Fallstudier	12
4.1	Kollinge torpargård	12
4.2	Gåltjärns gård	15
4.3	Mylla andelsjordbruk.....	19
4.4	Vegostan.....	22
4.5	Rikkenstorp	25
5	Resultat.....	29
5.1	Intervjuer.....	29
5.2	Ekonomi.....	32
6	Slutsatser	38
7	Bilagor.....	39
7.1	Frågeformulär intervjuer.....	39
7.2	Räkenskaper	42
7.3	Investeringar.....	47
7.4	Mall dokumentation arbetstid.....	50

1 Introduktion

En rörelse av småskaliga yrkesmässiga trädgårdsodlare har vuxit fram under de senaste 10–15 åren, både här på hemmaplan och i andra delar världen. Fördelen med en mindre grönsaksodling är att den inte kräver inte så stora investeringar. I många fall är det den enda möjligheten för dem som inte sitter på stora tillgångar att börja med lantbruk.

Småskaliga grönsaksodlare som säljer direkt till konsument odlar ofta mer än 25 olika grödor på allt från några tusen kvadratmeter upp till 2–3 hektar. Det innebär att det är svårare att mekanisera alla moment på samma sätt som i en storskalig odling. Den större arbetsinsatsen kompenseras till viss del av det högre priset som odlarna kan ta ut när de säljer direkt till konsument.

Många småskaliga grönsaksodlare inspireras av böckerna *The market gardener*¹ av Jean Martin-Fortier och *The urban farmer*² av Curtis Stone som argumenterar för att det går att få en god lönsamhet i en småskalig, väldigt intensiv odling.

Samtidigt inser många av dem som startar upp en odling utifrån dessa idéer ganska snart att det inte är så lätt som de kanske först trodde. Så hur ser det då ut för de svenska småskaliga grönsaksodlarna? Kan de ta ut en rimlig lön? Många har intresserat sig för den här gruppens värderingar, livsstil och tankar om framtiden³. Men för den som är intresserad av verkliga ekonomiska resultat finns bara några enstaka exempel att luta sig mot.

Målet med det här arbetet har därför varit att undersöka hur det faktiskt går, rent ekonomiskt, för några mindre grönsaksodlare runt om i landet. Det är en fallstudie, några nedslag i verkligheten, som inte på något sätt kan representera alla företag. Det är åtminstone en början och kanske kan den så småningom utökas till att omfatta fler.

Var gränsen går för att en odling ska anses tillräckligt lönsam är förstås väldigt individuellt. Lönsamhet kan för någon definieras som de intäkter de behöver för att klara kostnaderna för det mest nödvändiga medan andra vill kunna ta ut en marknadsmässig månadslön, till exempel i nivå med en trädgårdsmästare. Vissa håller nere priserna av hänsyn till konsumenterna eftersom de tycker att alla ska ha råd med bra mat. Andra tar ut ett så högt pris som marknaden tillåter och vänder sig till den mest köpstarka kundgruppen. Vissa andelsodlare löser den här konflikten genom så kallad solidarisk prissättning där de som har det gott ställt betalar mer vilket skapar förutsättningar för andra att betala mindre.

Det finns dessutom en stor grupp deltidsodlare (och deltidslantbrukare) som har sin huvudsakliga försörjning på annat håll. För många av dem är lönsamheten troligen mindre viktig. Vissa odlar kanske i första hand för självhushållning och säljer överskottet. Det är vackert

¹ Fortier JM. *The market gardener - A successful grower's handbook for small-scale organic farming*. 2014

² Stone C. *The Urban Farmer Growing Food for Profit on Leased and Borrowed Land*. 2015

³ Se t.ex. Vlasov M. 2020. [ECOLOGICAL EMBEDDING Stories of back-to-the-land ecopreneurs and energy descent](#) och Drottberger m.fl. 2021. [Alternative Food Networks in Food System Transition—Values, Motivation, and Capacity Building among Young Swedish Market Gardeners](#)

så och förhoppningsvis kan också de hitta något av värde i de odlarexempel som presenteras nedan.

Kanske kan det här arbetet också öka förståelsen för odlarnas ekonomiska situation och arbetsinsats bland oss alla i vår roll som konsumenter, medborgare och politiker. Ekologiska grönsaker av bra kvalité, som odlats i vår närhet måste få kosta en del om odlarna ska hålla ut i längden. De politiskt beslutade stöd som finns behöver vara anpassade också till de mindre gårdarna om vi vill att de ska finnas kvar.

2 Tidigare studier

2.1 Ekonomi i småskalig grönsaksodling

Det finns många aspekter på ekonomi och odlare kan ha väldigt olika krav på lönsamhet. Verksamhetens resultat kan exempelvis förbättras genom att öka intäkterna, minska kostnaderna eller effektivisera arbetet. För den som är intresserad av olika sätt att effektivisera produktionen finns exempelvis boken *The lean farm*⁴ av Ben Hartman.

Forskningsresultat från Frankrike

Morel⁵ studerade lönsamheten i småskalig grönsaksodling genom att konstruera en modell baserat på skördenivåer och priser från 12 gårdar. Målet med modellen var att bedöma lönsamheten för de småskaliga odlarna i jämförelse med de lite större och att skapa ett diskussionsunderlag för olika strategiska val kring investeringar, odlingsmetoder och försäljningsstrategier. I Morels modell definierade de deltagande odlarna tre olika lönsamhetsnivåer på 600, 1000 och 1400 Euro i månaden (nettolön). 1000 euro motsvarade minimilönen i Frankrike. När man tittade på en årsarbetstid på 1800 timmar, lite mindre än heltid, och en nettolön på 1000 euro beräknades 70 % av de modellerade gårdarna uppnå lönsamhetskraven. Det är visserligen en låg lön men körningarna i modellen var inte optimerade utan byggde på slumpvisa kombinationer av grödfördelning, försäljningspris per gröda, investeringsnivåer med mera. Det baserades dessutom på indata från relativt nystartade gårdar, 2–9 år, med en odlad areal på 1250–8000 kvadratmeter. Resultaten jämfördes med ett tiotal verkliga gårdar för att kontrollera att resultaten stämde med verkligheten.

Av de tjugo verkliga gårdarna som Kevin Morell följde under fem års tid var det bara två som lade ner verksamheten under de fem år som forskningen pågick. Gårdarna hade då funnits i 8–12 år. Morell menar att en förklaring till att relativt få slutar är den långa process som odlarna tvingas gå igenom innan de kan komma igång. För att ha rätt att söka EU-stöd i Frankrike behöver man gå en ettårig utbildning som innehåller en hel del praktik. Sen gäller det förstås att hitta en gård eller mark att arrendera eller köpa.

Under de senaste åren har flera olika studier genomförts på småskaliga, ekologiska grönsaksodlingar i Frankrike⁶. I ett större projekt med flera samarbetspartners genomfördes en

4 Hartman B. *The Lean Farm - How to Minimize Waste, Increase Efficiency, and Maximize Value and Profits with Less Work*. 2015

5 Morell K. 2016. [Article 3. Small can be beautiful for organic market gardeners: a “grounded” modelling exploration of the viability of French microfarms](#) i avhandlingen *Viabilité des microfermes maraîchères biologiques. Une étude inductive combinant méthodes qualitatives et modélisation*. Sciences agricoles. Université Paris Saclay.

6 l'Institut de l'agriculture et de l'alimentation biologiques (ITAB) 2023. [Résultats MMBio #2 : Synthèse technico-économique de microfermes maraîchères biologiques](#)

studie av 42 gårdar som bland annat fokuserade på ekonomi. Alla gårdarna hade varit igång i minst tre år, de odlade minst 20 grödor på mindre än 1,5 hektar och var alla ekologiskt certifierade. Flera olika aspekter av företagen dokumenterades som till exempel odlarnas mål och värderingar, areal, arbetstid, utrustning och odlingssystem. Minst två tredjedelar av omsättningen kom från grönsaksodlingen men i sammanställningen av resultaten har man valt att bryta ut grönsaksodlingen från resten av verksamheten. De vanligaste bisysslorna var äggproduktion, odling av frukt- eller bär samt förädling i någon form. För 17 av gårdarna har man fått fram ekonomin för två odlingssäsonger och för 25 gårdar för tre odlingssäsonger.

De flesta av odlarna i projektet hade inte lantbruksbakgrund, de hade mindre än ett års odlingserfarenhet vid start och oftast ett års utbildning inom odling. För vissa var lönen väldigt viktig medan andra inte lade lika stor vikt vid den. Det alla hade gemensamt var däremot en önskan om att må bra, leva enligt sina värderingar och att balansera arbete och fritid. Odlarnas ålder varierade mellan 20–45 år vid uppstarten, även om de flesta var 30–35 år. Den odlade arealen varierade mellan 2400 kvadratmeter och 1,4 hektar.

Intäkterna varierade mycket men de flesta kunde ta ut en lön i nivå med minimilönen på 1500 euro per år eller 8,03 euro (91 kr) per timme netto. Det fanns ingen tydlig koppling mellan odlad areal och inkomst. För att analysera skillnaderna i lönsamhet delade man upp företagen i fyra olika grupper, enligt nedan.

1. Inkomst lägre än 3,74 euro per timme netto (nivån för försörjningsstöd)
2. 3,74–8,03 euro
3. 8,03–12,05 euro (över minimilönen)
4. Inkomst högre än 12,05 euro (1,5 gånger minimilönen)

Några slutsatser var att grupp 4 hade en till två verksamhetsgrenar medan grupp 1–3 hade flera verksamhetsgrenar. Det fanns ingen skillnad mellan grupperna när det gällde vilken typ av försäljningskanaler man valt att fokusera på. En skillnad var däremot att en större del av intäkterna kom från en enda försäljningskanal i grupp 4, cirka 90 %, jämfört med 50–75 % i de andra grupperna. En annan skillnad var att grupp 3 och 4 i större utsträckning hade utbildad personal med högre lön. Det var inga stora skillnader i omsättning mellan grupperna men grupp 3 och 4 utmärkte sig med lägre kostnader oavsett omsättning.

Investeringarna låg i genomsnitt på 650 000 kr sedan starten, varav 460 000 kr under uppstarten och 190 000 kr efter. Grupp 4 utmärkte sig genom att investera mindre i början och mer senare. Det fanns också vissa skillnader när det gäller vad man valt att investera i, där grupp 4 investerade mer i bevattningssystem, jordbearbetning och ogräsbrännare. Grupp fyra drog sig inte heller för att använda insatsvaror som till exempel markdukar, ekologiska växtskyddsmedel, kalk och gödsel. Generellt sett verkar det alltså löna sig ekonomiskt att specialisera sig samt att mekanisera och intensifiera odlingen.

Det har även gjorts en liknande studie i sydöstra Frankrike⁷. Studien bygger på uppgifter från 18 gårdar. Företagen var 5–10 år gamla och odlade i genomsnitt 29 olika sorters grönsaker på 8000 kvadratmeter. Man uppskattade också hur många heltidstjänster varje företag sysselsatte

⁷ Bio De PACA 2021. [PROJET MIMABIO « MICRO MARAICHAGE BIO » EN RÉGION PACA](#)

vilket var 1,3 ägare och 0,6 anställda i genomsnitt samt 0,5 volontärer. Den genomsnittliga inkomsten var drygt 10 euro per timme (netto) med en variation mellan 4–14 euro. Här kunde man se stora skillnader mellan olika områden i regionen men även mellan företag inom respektive region. De totala investeringarna låg på 800 000 kr i genomsnitt med mycket stora skillnader mellan gårdarna. Antalet uppskattade arbetstimmar per vecka under högsäsong var 66 och under lågsäsong 41. Många upplevde också arbetet som fysiskt och mentalt ansträngande men tendensen vara att det blev bättre med åren. Utvecklingen över åren varierade mellan de olika företagen. Några vanliga sätt att utveckla verksamheten var att utöka odlingsytan, utöka antalet verksamhetsgrenar, anställa fler respektive att fokusera på en enda försäljningskanal. Generellt sett så ökade inkomsten över åren och antalet arbetstimmar minskade. Den grupp som fortfarande inte kunde leva på företagandet var de som hade diversifierat verksamheten väldigt mycket med flera olika verksamhetsgrenar och olika försäljningskanaler.

Svenska erfarenheter

I boken *Odla till försäljning*⁸ delar odlaren Jonas Ringqvist på Bossgården med sig av sina siffror. En odling med 60 bäddar som är 20 meter långa (2000 kvadratmeter odlingsyta inklusive gångar) och en ouppvärmad tunnel på 80 kvadratmeter antas kunna skötas av en person. Intäkterna från en relativt god skörd beräknas till 280 000 kr. Med löpande utgifter och avskrivningar på totalt 90 000 kr ger det ett resultat på 191 000 kr. Det motsvarar en heltidstjänst i 30 veckor med en lön i nivå med kollektivavtalets lägsta löner för trädgårdsarbetare. En odling på 4 000 kvadratmeter med en ouppvärmad tunnel på 220 kvadratmeter kan ge en inkomst på 590 000 kr men kräver då att man har en anställd som i exemplet antas jobba motsvarande 5 månader på heltid (800 timmar). Investeringarna är något större men intäkterna från odlingen är tillräckligt för att ha en försörjning för en person under hela året med en timlön som är marginellt högre än i det första exemplet. Investeringarna i exemplen har slagits ut på 5 och 7 år. Intäkten per bädd är beräknad till 4000 kr i genomsnitt. Det är inte den mest intensiva typen av odling med flera grödor efter varandra under en säsong i alla bäddar utan en odling som även rymmer rotsaker, potatis och kål med lång säsong. Utgångspunkten är att odlingen kan skötas utan praktikanter/volontärer.

En annan odling som satt siffror på arbetstid och kostnader är Modellodlingen på Angered's gård som drivits inom ett EU-projekt i samarbete med Göteborgs stad, Naturbruksförvaltningen i Västra Götalands regionen och Folkhögskolan i Angered⁹.

Odlingen drevs i projektet under åren 2019–2021 och bestod av en intensiv odlingsyta på totalt 750 kvadratmeter med

ett par mindre, flyttbara odlingstunnlar. Odlarna har varit anställda i projektet. De har registrerat all skörd samt arbetstiden för sig själva och flera praktikanter. Mycket tid har

Odlingen i Angered 2019-2021

50 bäddar, 20 meter långa	75 cm breda
Uppskattat värde på skörden	180–280 000 kr
Arbetstid i odlingen, sådd till skörd	500–650 timmar
Praktikanter	500 timmar
Genomsnittligt resultat före löner (investeringar slås ut på 5 år)	190 000 kr

⁸ Ringqvist J. 2021. *Odla till försäljning – Del 1 – Att försörja sig på småskalig grönsaksodling*

⁹ [Modellodling på Angered's Gård – Stadsnära Odling \(goteborg.se\)](https://www.goteborg.se/Modellodling-pa-Angered-s-Gard), 2024-01-12

dessutom lagts på projektadministration och odlingsplanering. Skörden har däremot levererats till Göteborgs stad så tid för marknadsföring och försäljning är inte inräknad.

De årliga kostnaderna på Modellodlingen är betydligt lägre än på Bossgården. Detta kan delvis bero på att man tog i stort sett alla investeringar första året och att några av dessa kan betraktas som förbrukningsvaror. De har heller inte räknat med några kostnader för försäljning, inte heller för administration till exempel bokföringsprogram och/eller redovisningstjänster, el, bränsle, vatten, arrende, försäkringar och annat. I det avseendet ligger Bossgårdens kalkyl troligen betydligt närmare sanningen.

Jordbruksverket har under åren gett ut olika kalkyler för grönsaksodling i olika skala, på friland¹⁰ och i växthus¹¹. Här är utgångspunkten att man odlar totalt en hektar och att varje gröda odlas på minst 1000 kvadratmeter. Större investeringar i traktor med redskap slås ut på tre hektar. Det mesta fältarbetet sker för hand men jordbearbetningen sköts med traktor. Arbetsinsatsen är hög, både för odlingen och försäljningen, där man utgått ifrån att odlarna står på torget 30 gånger under en säsong. I kalkylen har man räknat ut ett självkostnadspris per gröda det vill säga det pris som det kostar att producera den, se tabell 1. I det ingår såväl investeringar i maskiner och verktyg, förbrukningsmaterial och arbete. Man har också utgått ifrån en viss skördenivå men skördenivåerna kan variera väldigt mycket mellan olika odlare och över åren. För vitkål varierar skördarna exempelvis mellan 10–90 ton per hektar och för morot mellan 20–70 ton per hektar, enligt dokumentation under flera år från ett antal odlare i Mellansverige¹².

Tabell 1. Självkostnadspris enligt Jordbruksverkets kalkyler

	Skörd (ton/ha)	Pris exkl. moms (kr/kg)
Morot	30	20,31
Lök	32	20,24
Broccoli	7,2	74,82
Vitkål	38,5	15,67
Morot (knippe)	71 250 knippen	13,48 kr/knippe
Lök (knippe)	42 750 knippen	18,67 kr/knippe
Brytböna	9,5	72,94
Socketärt	5,7	169

¹⁰ Ascard, Håkansson, Söderlind. [Ekonomi i grönsaksodling på friland – kalkyler för olika grödor och typföretag](#). Jordbruksverket 2020

¹¹ [Ekonomi i växthusodling Kalkyler för tomat, gurka och örtekryddor](#)

¹² Ögren och Rölin. [Utnyttja växtnäringen bättre i ekologisk odling av vitkål och morot - \(jordbruksverket.se\)](#). Jordbruksverket 2013

2.2 Prissättning

Ekologiska lantbrukarna gör varje år en enkät som skickas ut till deras medlemmar¹³. Priserna och antalet noteringar i tabell 2 nedan kommer från 2023 års prisenkät. Dessa priser kan jämföras med de självkostnadspriser som Jordbruksverket tagit fram i sina kalkyler från 2020:

Tabell 2. Sammanställning av resultaten från Ekologiska lantbrukarnas enkät.

Produkt	Antal noteringar	Prisspann (kr)	Medelpris 2023 (kr)	Medelpris 2022 (kr)
Potatis otvättad	26	10-50	28,1	23,2
Färskpotatis	19	10-50	31,3	29,5
Potatis 5 kg	14	25-120	91,8	97,7
Potatis 10 kg	15	100-255	182,7	-
Morot orange	22	20-100	37,4	31,4
Morot udda färger	11	25-125	43,6	35,9
Palsternacka	16	35-85	49,4	46,2
Rödbetor	25	25-75	41,2	34,0
Gulbetor	21	25-75	44,7	34,9
Polkabetor	20	25-75	44,1	33,6
Kålrot	15	20-60	37,9	33,6
Blomkål	17	40-100	68,2	57,2
Broccoli	19	40-120	82,9	71,9
Grönkål	17	60-175	114,4	100,2
Grönkål knippe 200-300g	17	25-40	33	-
Vitkål	21	20-80	35,2	31,3
Rödkål	17	25-80	41,7	34,4
Gul lök	23	25-50	35,7	34,1
Rödlök	22	30-50	37,2	36,6
Vitlök	14	40-250	175,4	168,6
Vitlök styckpris	12	5-25	14,2	-
Purjolök	14	40-120	68,2	56,2
Purjolök styckpris	14	15-30	21,2	-

¹³ Ekologiska lantbrukarna. [Ekobondens priser: Grönsaker 2023 \(ekolantbruk.se\)](https://www.ekobondenspriser.se/) 2023

2.3 Andelsjordbruk

Många av odlarna som startar upp väljer att ha någon form av andelsjordbruk. I några fall är det ett renodlat andelsjordbruk där priset per andel baseras på de verkliga kostnaderna för produktionen. I andra fall är det snarare en form av prenumeration på grönsakskassar som betalas vid säsongens början eller i omgångar under året och som på det sättet utgör en tryggad inkomst för odlaren. Ibland säljs en del av skörden via Reko, på marknader, till restauranger, skolor eller via grossist. Att ha en kombination av försäljningskanaler kan också upplevas som en trygghet. Genom att odla lite mer än som säljs till andelsmedlemmarna vet man att de alltid får sin del och marknaden blir lite större eftersom man även når dem som inte vill binda upp sig. Det är också möjligt att minska svinnet genom att sälja ett överflöd av vissa grödor till grossist eller direkt till skolor eller andra storkök som kan ta hand om större mängder och stora lökar, kålhuvuden eller annat som ofta inte uppskattas av enskilda hushåll.

Föreningen Andelsjordbruk Sverige har en matnyttig hemsida med mycket material för den som vill lära sig mer. Länsstyrelsen i Västra Götaland tog i samarbete med Andelsjordbruk Sverige fram en nulägesanalys under 2021¹⁴. Rapporten bygger på intervjuer med 19 andelsjordbrukare varav 15 är grönsaksodlare och redogör för allt från organisation och logistik till ekonomi och arbetstid. 89% av producenterna har flera försäljningskanaler. Det framgår inte i vilken omfattning man säljer via de olika kanalerna. Priset per leverans varierar mellan 120–438 kr med ett medianvärde på 250 kr. Antalet leveranser varierar stort men medianen ligger på 20 stycken. 82 % av de som intervjuats anser att det andelsjordbruk som de bedriver är lönsamt men det framgår inte vad som menas med detta. En majoritet, 65 %, har ett lönearbete vid sidan av andelsjordbruket och 88 % av företagen har andra verksamheter inom företaget utöver andelsjordbruket.

Rapport från Urgenci

Även den internationella organisationen för andelsjordbruk Urgenci, har tagit fram en hel del utbildningsmaterial i samverkan med flera länders organisationer för andelsjordbruk. Här finns bland annat en rapport från 2017 med fokus på ekonomisk hållbarhet som bygger på intervjuer och enkäter med odlare och andelsmedlemmar i flera europeiska länder¹⁵. Den visar bland annat att många odlare vill lära sig mer om hur man kan utveckla arbetet med ekonomi och budget.

Rapporten går också igenom forskning som gjorts i flera olika länder. Här är några av slutsatserna:

- Trots låga löner och mycket arbete är många på det stora hela nöjda med modellen trots dess utmaningar. Det är dock bara drygt 40 % som är nöjda med den ekonomiska hållbarheten i företaget.

¹⁴ Morin L. och Fauvelle C. 2021. Andelsjordbruk Nulägesanalys 2021. Länsstyrelsen Västra Götaland

¹⁵ Parot J. m.fl. 2017. [Financial sustainability of Community Supported Agriculture and other Solidarity-based Food Systems in Europe](#)

- Det finns en stor spridning när det gäller såväl ekonomisk lönsamhet som organisationsfrågor det vill säga medlemmars delaktighet i beslutsfattande, arbete med mera.
- Många odlare räknar inte in alla kostnader/arbetstid för att kunna ta ut en okej lön, både av omsorg om medlemmarna och av rädsla för att förlora medlemmar. En studie från USA visade att ju närmare relationen var mellan lantbrukare och medlemmar desto svårare hade odlarna att ta betalt med sämre lönsamhet som följd.
- En studie från Kalifornien visade att 54 % av andelsjordbruken var lönsamma men lönerna var låga och odlarna var inte nöjda, varken med lönen eller den ekonomiska tryggheten. Konkurrens med andra odlare gjorde det svårt att höja priserna. Äldre lantbrukare hade bättre lönsamhet än yngre, troligen relaterat till större yrkesskicklighet och mindre investeringskostnader. En annan förklaring är att det är de mest lönsamma som stannat kvar i branschen samt att de äldre behöver ha en bättre ekonomi i takt med att pensionen närmar sig.
- Eftersom det finns ett ideal som bygger på att andelsjordbruken i stor utsträckning står utanför marknadsekonomi och konkurrens finns det få studier som undersökt effekterna av den konkurrens som ändå uppstår.
- En studie från Storbritannien visar att många andelsjordbruk befinner sig i ett spänningsfält mellan den moraliska ekonomin och marknadsekomin. En lösning är att inkludera medlemmarna så att de kan göra en del av arbetet. Det kan vara utmanande, särskilt för de odlare som inte har intresse eller kunskap och erfarenhet av att organisera många människor.
- Det saknas ofta en fristående facklig part som fokuserar på löner och arbetsmiljö och där den fackliga parten finns med i bilden tenderar man att bortse från låga löner och hög arbetsbelastning eftersom det finns agroekologiska ideal inom rörelsen som verksamheten i någon mening misslyckats med att leva upp till. När priset ska förhandlas står odlaren och dess anställda relativt ensamma i relation till sina medlemmar vilket i många fall leder till att man exploaterar sig själv.
- Det mest negativa med andelsjordbruket är den höga arbetsbelastningen. Många har också svårt att ta ut semester under säsongen.

3 Metod

En grupp med fem odlare har träffats under ett drygt års tid. Kriterierna för att vara med i projektet var att man odlat i flera år och därmed passerat uppbyggnadsfasen med relativt stora investeringar och lägre effektivitet i odlingen. Gårdarna startade mellan 2015–2018 och har alltså funnits i 5–9 år. Ett annat krav var att grönsaksodlingen skulle vara företagets huvudsakliga inkomstkälla. Nästan alla grönsaksodlare har flera ben att stå på och det är i ofta en förutsättning för ett lyckat företagande. I det här fallet var målet däremot att ta fram några verkliga exempel på lönsamheten i just odlingen.

Odlarna skulle alltså kunna leva på sin verksamhet vilket innebär att alla jobbar minst halvtid med odlingen och tar ut motsvarande en halvtidslön eller mer. Odlingen skulle samtidigt inte vara större än att den kunde anses vara småskalig det vill säga ett företag som huvudsakligen säljer direkt till konsument på en lokal marknad och som odlar en mångfald av grödor, ofta på friland och i enklare tunnelväxthus. Den här gruppen av odlare har generellt sett färre och mindre maskiner och utför mer manuellt arbete. Den minsta odlingen av de fem i projektet är drygt 2000 kvadratmeter och den största ungefär tre hektar. Den här kategorin odlare kallas ofta market gardeners, även om de största av dem inte är de mest typiska i den kategorin. Tanken var också att få en viss spridning i odlingsätt och huvudsakliga försäljningskanaler.

Tillsammans har vi arbetat med att ta fram siffror ur de senaste årens bokföring (2021, 2022 och i några fall för 2023) och försökt kategorisera intäkter och kostnader på ett sätt som både gör det överblickbart och möjligt att jämföra med varandra. Vi kom fram till ett antal kategorier och försökte passa in dessa i den kontoplan för jordbruk som LRF har tagit fram. När vi hade gjort det tog odlarna även fram en budget för 2023.

På intäktssidan var vi intresserade av försäljningskanaler snarare än hur mycket som sålt av vilken gröda. Ambitionen var att kunna särskilja grödor i uppvärmda växthus och andra specialgrödor vilket vi lyckats med i viss mån. Andra intäkter som vi ville kunna se var stöd i olika former, andra uppdrag inom gården som exempelvis studiebesök och uppdrag utanför gården utan koppling till odlingsverksamheten. En odlare har till exempel arbetat med grafisk design under vinterhalvåret.

Kostnaderna delas upp i direkta kostnader och övriga externa kostnader. De direkta kostnaderna är de som är direkt kopplade till produktionen. Om exempelvis morotsproduktionen ökar så ökar även kostnaderna för utsäde, gödsel, fiberduk, bevattning och emballage. Övriga externa kostnader är till exempel telefon, försäkringar, byggmaterial, arbetskläder och större maskiner och redskap, det vill säga fasta kostnader som är relativt oberoende av produktionen. Eventuella kostnader för anställda ligger också under övriga externa kostnader. Alla större investeringar som odlarna gjort sedan starten har dokumenterats. De flesta av dessa var avskrivna före 2022 och 2023 och påverkar därför inte resultaten i någon större utsträckning.

Att hitta ett gemensamt sätt att kategorisera kostnaderna var en stor utmaning som vi bara lyckats med till viss del. Det har heller inte varit alldeles enkelt att dra en skarp gräns mellan direkta och externa kostnader, det gäller exempelvis kostnader för diesel/drivmedel men också förbrukningsmaterial som insektsnät och markdukar med lång livslängd som inte köps in varje år. Det har också varit svårt att hålla isär kostnader för grönsaksodlingen och övriga verksamheter inom företagen. Speciellt komplicerat blir det i ett av fallen då gården har flera,

helt olika verksamheter som alla står för betydande delar av intäkterna. Förutom grönsaksodling ägnar man sig åt turism och stuguthyrning, biodling, lammproduktion med mera. Man har exempelvis investerat i en traktor som används i grönsaksodlingen men som huvudsakligen används i gårdens övriga verksamheter.

I slutändan gav vi dock upp försöket att separera grönsaksodlingen från annan verksamhet. På intäktssidan är det tydligt men vad gäller kostnaderna så hade vi tvingats att göra lite för grova antaganden för att ro det i hamn. Flera av odlarna menade också att företagen är en helhet och att de olika grenarna är beroende av varandra.

Vi hade som ambition att även dokumentera arbetstiden i projektet och en av odlarna hade sedan tidigare en mall för detta, se bilaga 6.4. Några av odlarna har gjort detta väldigt systematiskt medan andra har gjort uppskattningar. De flesta försöker hålla fasta arbetstider och inte jobba mer än heltid så uppskattningarna är troligen relativt nära verkligheten. Arbetstiden för praktikanter/volontärer har dokumenterats men inte räknats in i den totala arbetstiden, inte heller i de beräkningar som gjorts av resultat per arbetstimme. De odlare som jobbar aktivt med att ta in praktikanter varje år har en del kostnader för dessa, antingen i form av en liten ekonomisk ersättning i nivå med studiebidraget eller i form av ersättning för utlägg i samband med resor etcetera. Dessa kostnader finns med i beräkningen av resultatet.

De ekonomiska kalkylerna har kompletterats med intervjuer med odlarna, se frågeformulär i bilaga 6.1. Syftet har varit att ge en mer komplett bild av respektive företag och dess förutsättningar. Intervjuerna resulterade i en text om varje gård som odlarna själva fått läsa igenom och faktagranska.

4 Fallstudier

4.1 Kollinge torpargård

- Företagsform: Aktiebolag
- Ort: Kågeröd, Svalöv
- Ägare: Victor Gerdau och Britta Nylinder
- Start: 2015
- Företagets verksamhet: grönsaksodling, fröodling, kurser och studiebesök.

Kort om företaget

Britta och Victor köpte Kollinge torpargård tillsammans med en vän och startade upp odlingen 2015, då i form av en ekonomisk förening. Efter några år bestämde sig deras vän för att flytta. Idag arbetar Britta heltid med odlingen medan Victor jobbar en dag i veckan som teknicklärare. Det är ett arbete som passar bra att kombinera med odlingen eftersom sommarlovet är långt och undervisningen i viss mån går att styra till vinterhalvåret.

Kollinge torpargård har 1,3 hektar KRAV-certifierad odling av grönsaker och potatis och en hektar gröngödsling. Det är ett renodlat andelsjordbruk där 100 % av skörden går till medlemmarna som betalar för en andel av skörden som levereras under 25 veckor per år från juni till november. De började med att sälja på torget men hade redan då siktet inställt på andelsjordbruk. Det gör försäljningen smidigare och de får en närmre kontakt med sina medlemmar. Det är också lättare att sälja grönsaker som inte är helt perfekta vilket gör att det blir mindre svinn. Medlemmarna bjuds in till gården någon gång under säsongen. I början hade de fler arbetsdagar för medlemmarna men de upptäckte snart att folk inte riktigt hade tid att komma och att det inte heller blev så mycket gjort som de hade hoppats på. Idag har de cirka 130 andelsmedlemmar och många av dem bor i Helsingborg, 25 km från gården.

Odlingen är en relativt traditionell grönsaksodling med radodling men med reducerad jordbearbetning där markduk används för att bryta gröngödslingsvallar och bekämpa ogräs. De har två mindre traktorer från 60-talet. Till dessa har de gödselspridare, flera olika harvar, en såmaskin, trumslåtter med mera. De har också byggt en egen redskapsbärare med tillhörande ogräsharv. Hjulhackan används en hel del, framförallt tidigt på säsongen. De har flera tunnelväxthus på 180, 100 respektive 270 kvadratmeter och för ett par år sedan köpte de ett stort växthus på 800 kvadratmeter som håller på att monteras upp. I växthuset har de plantuppdragning, tidiga grönsaker och sommargrönsaker som gurka och tomat, paprika, chili, aubergine. De har även testat odla sötpotatis.

Utbildning, erfarenhet och drivkrafter

Både Britta och Victor har läst på universitet. Victor har en masterexamen i matematik och Britta har studerat biologi och humanekologi. Ingen av dem har bakgrund inom lantbruk så allt var väldigt nytt när de satte igång. Sina odlingskunskaper har de fått på folkhögskola och genom

att praktisera hos andra odlare bland annat via WWOOF. Britta nämner särskilt en erfaren odlare som hon praktiserat hos och som inspirerat henne. De lär sig mycket av att träffa andra odlare och föreningen för andelsjordbruk ett viktigt nätverk. De har även ett lokalt nätverk med andra andelsodlare som gör studiebesök hos varandra. Jordbruksverkets pärm för ekologisk grönsaksodling är en viktig källa till kunskap och information liksom fältvandringar och annan kompetensutveckling som anordnas av olika aktörer.

En stor fördel är att de tycker att det är kul att hålla på med gamla begagnade maskiner. Det har sparat dem en del pengar och de har även byggt egna specialverktyg. Victors kunskaper inom programmering och data har gjort att de kunnat effektivisera administrationen bland annat när det gäller att skicka ut mail till andelskunderna.

Britta berättar om hur flytten till gården och arbetet med odlingen började med en tydlig idé om hur de skulle kunna bidra till en mer hållbar värld.

- *Från början handlade det om rädda världen men den där klara ideologiska utgångspunkten som man hade när man var 20 har suddats ut. Jag vill göra rätt och se om det går att odla grönsaker på det sätt som vi vill. Det är en utmaning men att odla mat kan ju inte bli jättefel.*

Efter hand har det visat sig att arbetet med odlingen och företagandet har andra fördelar. De trivs bra med att jobba utomhus och att jobba hårt fysiskt men också med friheten som det innebär att driva eget företag. Att få bestämma själv och även ta konsekvenserna av sitt handlande. Det är också roligt att uppfinna saker, komma på egna lösningar, meka, bygga och utveckla verksamheten på olika sätt. Intresset för att jobba med jorden och växterna är också en viktig del.

Att tjäna pengar har däremot aldrig varit den främsta drivkraften. De drivs mer av lust än noggranna ekonomiska kalkyler. För något år sedan köpte de exempelvis ett stort, begagnat växthus utan att riktigt veta vad de skulle ha det till.

- *Ibland blir det lite konstiga saker man satsar på men det blir oftast bra till slut. Vårt mål är att leva ett juste liv och få in så mycket pengar på företaget att vi kan leva det liv vi vill. Som det är nu går det runt men vi skulle vilja få lite bättre ekonomi, bland annat för att ha råd att renovera huset.*

Ekonomi och försäljning

På gården som de köpte 2015 finns det flera ekonomibyggnader: några gamla lador, en stor verkstad och en maskinhall. Bostadshuset är däremot gammalt och dåligt isolerat. Till gården hör 8,5 hektar åker. För att kunna köpa gården lånade de pengar av släktingar utan några krav på att betala tillbaka direkt. Det underlättade betydligt, tror Britta.

- *Om vi hade behövt gå till banken så hade vi inte kunnat starta den här verksamheten.*

De första åren har inneburit en hel del investeringar bland annat i traktorer, den hemmabygga redskapsbäraren och växthusen som dragit ner resultatet. Men det ekonomiska resultatet har förbättrats med åren och nu har de siktet inställt på en bruttolön på 25 000 kr för en heltid. De första åren var de nöjda om de fick ut runt 10 000 kr netto. Den låga lönen kompenseras till viss

del av alla fördelarna med att jobba hemma på gården och att de kan leva billigt. Startstödet på 250 000 kr hjälpte till i början. De årliga EU-stöden utgör däremot en liten del av omsättningen, runt 5 %.

En del av marken som de inte själva odlar på brukas av en granne. De har också god kontakt med grannarna som har tillgång till större maskiner om de skulle behöva det. Bokföringen gör de själva men de har lite hjälp från en lekmannarevisor som kollar igenom allt och hjälper till med bokslutet.

Prissättning

När de sätter priset på sina andelar så sneglar de till viss del på priserna i dagligvaruhandeln. De vill inte ligga mycket högre än så. Säsongen 2022 kostade en andel 6200 kr vilket ger ett genomsnitt på ungefär 260 kr per leverans. För de medlemmar som vill finns det möjlighet att betala lite mer eller lite mindre beroende på inkomst. Säsongen 2023 kostade en andel 7250 kr (290 kr/låda) och medlemmarna kan välja att betala 6050–8450 kr. De tycker egentligen inte att de får tillräckligt betalt för sitt arbete men vill inte att bra, ekologisk mat ska bli en lyxprodukt som bara några få har råd med.

Arbete med att marknadsföra är relativt begränsat. De gör en insats på sociala medier och på hemsidan under vintern och våren. Det är ett par dagars arbete. Under säsongen lägger de någon timme i veckan på utskick till medlemmar. De har inga möten för medlemmarna men alla som vill får fylla i en utvärdering vid säsongens slut.

Arbetstid

De räknade en del på arbetstiden de första åren men har sedan slutat med det. Under 2023 dokumenterade de sin arbetstid på nytt och den landade på knappt 2 800 timmar vilket motsvarar knappt 17 månaders heltidsarbete exklusive semester. De jobbar en del helger och kvällar men det faktum att de har två barn begränsar möjligheten att arbeta övertid. I början var de väldigt noga med att vara lediga på söndagar och det är en ambition som fortfarande finns i bakhuvudet och som de för det mesta lyckas upprätthålla.

De funderar hela tiden på hur de kan effektivisera arbetet men inte på något strukturerat sätt som till exempel Lean. När de räknade på arbetstiden de första åren insåg de att tiden som de lade på att skörd och putsning var väldigt omfattande vilket ledde till att minska ner på detta och nöjde sig med att göra det "tillräckligt" bra.

De mekaniserade odlingen relativt tidigt och har minskat ner odlingen något med åren. De har aldrig varit rädda för att skala upp och vet hur de ska göra för att rationalisera de olika arbetsmomenten. Det faktum att de har betydligt mer yta än vad de använder innebär att de kan sprida ut sig lite vilket underlättar arbetet. Kostnaderna har de hållit nere genom att köpa begagnat och fixa mycket själva.

De har inga anställda men tar ibland emot volontärer eller praktikanter. Detta sker inte på något strukturerat sätt och är inte en förutsättning för att företaget ska gå runt, förklarar Britta.

- *Verksamheten bygger inte på dem. Ibland får vi väldigt mycket hjälp och andra gånger är det bästa att träffa någon ny spännande person. Det är roligt att ha en plats där folk frivilligt vill komma och jobba. För det mesta fungerar det bra, men vi*

märker att det också tar på krafterna att arbetsleda och ha någon boende hos oss. Vi behöver båda ibland bara kunna jobba på i våra egna bubblor och inte ansvara för någon annan.

Framtidsplaner

Odlarna på Kollinge torpargård är på det stora hela nöjda med sin arbetssituation, även om det är stressigt ibland. De har mekaniserat de flesta arbetsmoment och tänker mycket på hur de utför arbetet för att inte slita ut sig. Britta tar lite strökurser ibland under vintern med sikte på att lättare kunna ta ett annat jobb i framtiden, om det skulle behövas.

- *Vad som helst kan ju hända som gör att man inte kan fortsätta jobba med kroppen på samma sätt, speciellt när man blir äldre.*

I början hade de höga ideal kring hur själva odlingen skulle bedrivas men med åren har de gjort alltför kompromisser. Det är heller inte lika tydligt vad som är rätt och fel och det som kanske kändes som en kompromiss för några år sedan är inte längre det på samma sätt. Det är ändå uppenbart att Kollinge torpargård har en tydlig idé om ur de vill jobba med så lite jordbearbetning som möjligt, att hålla jorden bevuxen en stor del av året och minimera användningen av fossila bränslen.

De närmaste åren kommer de att fortsätta verksamheten ungefär på samma sätt som nu. Fröodlingen av vilda växter kommer att bli något större eftersom lönsamheten är god. Det stora växthuset skapar nya möjligheter och kanske kommer de att satsa på förädling i någon form.

4.2 Gåltjärns gård

- Ort: Kovland, Sundsvalls kommun
- Företagsform: Två enskilda firmor
- Ägare: Magnus och Amanda Alskog
- Start: 2017
- Verksamhet: Grönsaksodling på friland, skogsbruk och mjölkstyrning

Kort om företaget

Gåltjärns gård drivs av Magnus och Amanda som båda jobbar nästintill heltid hemma på gården. Under föräldraledigheterna har de tagit in anställda för att få verksamheten att gå runt. Gården har de tagit över från Magnus föräldrar och grönsaksodlingen startade 2017. Förutom odlingen som står för cirka 90 % av intäkterna och arbetet ägnar de sig åt snöskottning, skogsbruk och mjölkstyrning. Magnus har tidigare arbetat som journalist och gör fortfarande en del jobb inom det.

De odlar 2,3 hektar grönsaker, 0,5 hektar potatis, 0,4 hektar jordgubbar och 4,2 hektar vall/gröngödsling. Bågväxthuset på 120 kvm används uteslutande till plantupptragning, groddning av potatis och torkning av lök. Odlingen består av 250 fasta bäddar som är 50 meter långa och cirka en hektar med traditionell frilandsodling på drill. De grödor som kan skördas

med maskin och/eller har lång säsong odlas på drill det vil säga potatis, morötter och lagringskål.

De fasta bäddarna sköts med en mindre traktor med smala däck och två meters hjulbas som kan köras i gångarna. Den används till radhackning, djupluckring, lossning och för att putsa ner skörderester. Utöver det har de en BCS tvåhjulstraktor som används för att bereda bäddarna på våren. Fältodlingen sköts med en traktor med radhacka, tvåradig planteringsmaskin, plog, harv, gödselspridare, potatisupptagare och morotsupptagare. De har också en fyrhjuling med släp som används vid skörden.

Utbildning, erfarenhet och drivkrafter

Magnus är uppvuxen på gården där paret nu bor och driver sitt företag. Amanda är även hon uppvuxen på en gård, där hennes pappa odlat ekologiska grönsaker och bär sedan slutet på 80-talet. Paret träffades och insåg snabbt att de ville odla och utveckla en verksamhet ihop. Magnus var då anställd som kommunikatör och Amanda i avslutningsskedet av en kandidatexamen i kulturvård. Magnus föräldragård var i processen i att avveckla en ekologisk mjölkproduktion och det visade sig snabbt att gårdens arrondering och markslag skulle lämpa sig väl för grönsaksodling. Dessutom fanns mycket maskiner redan på plats, likaså de båda familjernas samlade kunskap och stöd. Båda tycker om livsstilen, att jobba och bo på gården med allt vad det innebär, att fixa, bygga och utveckla verksamheten.

- *Det är det roligaste jag vet, säger Magnus. Och det är roligt att göra det tillsammans. Både mina föräldrar och vi bor på gården och det är så jag också är uppvuxen. Det är väldigt kul om det funkar.*

Magnus har en fil.kand. i journalistik och Amanda en fil.kand. i kulturvård. Journalistiken kommer till nytta när de kommunicerar med sina kunder. Det gäller speciellt inom andelsjordbruk, menar Magnus. Om någon är missnöjd är det ofta för att de ofta haft fel föreställningar. Amanda är duktig på att renovera gamla byggnader vilket också är en stor tillgång på gården.

Magnus har läst ett år på folkhögskola för att kunna söka startstöd. Kursen var bra men på lite för låg nivå för honom som redan kommit igång med odlingen och hade ett nätverk. De har gått kurser genom Eldrimner och båda hade erfarenhet av att göra ost innan de började med grönsaker och mjölksyrning.

Genom Amandas pappa Gunnar har de ett stort nätverk av kunniga odlare och rådgivare. De har haft nytta av Jordbruksverkets pärm om ekologisk grönsaksodling på friland men har även inspirerats av JM Fortier och boken *The market gardener* och Jonas Ringqvist på Bossgården, en erfaren odlare med fokus på bäddodling som även gett ut flera böcker de senaste åren.

Ekonomi och försäljning

De första åren arrenderade Magnus och Amanda gården av hans föräldrar. Nu har de köpt gården och tagit lån för att kunna göra det. Totalt är det 98 hektar mark varav 10 är åkermark och resten betesmark och skog. På gården finns bostadshus och flera ekonomibyggnader. De har inte tagit några andra lån utan valt att ta ut en låg lön för att kunna finansiera investeringar i

maskiner, verktyg med mera. Målet är att kunna ta ut två heltidslöner på 25 000 kr under de månader som de jobbar heltid med odlingen, april–december, vilket de nästan lyckats med.

De fick startstöd de första åren men i övrigt har de inte sökt några stöd förutom de årliga jordbrukarstöden. De investeringar de gjort har varit för små för att söka investeringsstöd. De samarbetar med en granne som är mjölkbonde för att få en bra växtföljd med mycket vall.

Magnus och Amanda säljer cirka 130 andelar som levereras under 16 veckor. Priset är 250 kr per vecka och innehållet varierar mycket över säsongen. En utmaning har varit att sprida ut skörden över säsongen men det går bättre och bättre. Man kan inte välja att göra uppehåll i leveranserna utan den som åker på semester får lösa det på annat sätt. Andelarna utgör ungefär 60 % av intäkterna. I övrigt säljs det mesta i gårdsbutiken och på Reko. Tidigare stod de mycket på marknader en stor nackdel med det är att försäljningen varierar så mycket beroende på vädret.

Ungefär en femtedel av medlemmarna hämtar sina kassar på gården i ett kylrum. Övriga levereras utmed en runda på 12 mil runt Sundsvall. Alla utlämningsplatser är hos privatpersoner, vilket funkar bra. De som tar emot leveranserna slipper besväret med att hämta grönsakerna och de andra bor i närheten. De levererar aldrig mindre än fem kassar på ett stopp, ofta i någons carport eller liknande eller i en ”dynlåda” som gården ställer ut under säsongen. Hela rundan tar 4 timmar vilket är betydligt mer tidseffektivt än att sälja på marknaden.

Några skolor köper stora morötter, stora rödbetor och annat som är svårt att sälja till privatpersoner. Det är bland annat en friskola, som inte är bunden av reglerna kring offentlig upphandling som gården har haft ett fint samarbete med.

Det första året med andelsjordbruk var 2018 och då hade de 100 andelar. Det var ett tufft år med betydligt sämre skörd än normalt som delvis räddades upp av att de hade andelsmedlemmarna. Det var också skönt att slippa stressen med marknaderna när arbetsbelastningen var extra hög på grund av allt arbete med bevattningen. Många av stammisarna från torget följde med in i andelsjordbruket och var väldigt lojala och toleranta med att leveransen blev annorlunda på grund av vädret. En fördel med andelsjordbruket är att de når ut till barnfamiljer vilket varit svårare på torget och via Reko då barnfamiljer har svårare att passa tider och ta sig iväg vilket krävs på marknad och Reko.

- *Vi vill att det ska vara så enkelt så möjligt för alla. På pappret är de prenumeranter. Det som gör att vi kallar dem andelsägare är att vi mailar ut en gång i veckan om vad som händer på gården och i odlingar och våra planer.*

Kommunikation och marknadsföring

En Facebook-grupp är navet i kommunikationen mellan odlare och medlemmar. Två gånger per år anordnas gemensamma arbetsdagar. Nu, efter fem år, har det utkristalliserat sig vilka medlemmar som vill engagera sig. De kommer ut och hjälper till ibland och skördar även en del själva. Andra har inte tid eller lust att engagera sig utan vill bara ha sina grönsaker. Marknadsföring till nya kunder sker huvudsakligen via Facebook och Instagram.

Prissättning

Även om de inte är ett renodlat andelsjordbruk som sätter priset på andelarna utifrån kostnaderna så är de öppna med ekonomin om medlemmarna frågar. De jämför sina priser med

andra, även dagligvaruhandeln. För vissa grödor har de räknat på produktionskostnaden men det är inte alldeles enkelt. Generellt sett så är priset lägst för andelsmedlemmarna och något högre i gårdsbutiken. Priset i gårdsbutiken följer till viss del butiks- och grossistpriserna. I gårdsbutiken är det mesta sorterat för att det ska vara enkelt med styckpriser.

Arbetstid

Ett viktigt mål har varit att begränsa arbetstiden. De börjar klockan åtta på morgonen och en av dem slutar vid halv fyra och den andra vid fem, sex. De har varit nog med att hålla på detta vilket varit en fördel med sommarjobbare och andra anställda. På helgerna är de oftast lediga, från fredag lunch. I genomsnitt är arbetstiden 40–45 timmar i veckan eller ungefär 18 månader per år för de båda tillsammans. De jobbar mycket med att effektivisera arbetet på olika sätt och har minskat arbetstiden betydligt sedan starten.

På sommaren har de två sommarjobbare som jobbar 6–7 veckor och vid enstaka toppar har de bland annat tagit in fotbollslag för att rensa morötter. Under föräldraledigheterna har de tagit in en anställd på heltid under säsongen. Verksamheten bygger inte på hjälp från praktikanter eller volontärer men det händer att de tar emot folk som vill jobba på gården. Ett krav är att volontärerna ska stanna minst en månad. De tar också emot praktikanter från naturbruksgymnasiet i Jämtland.

Framtidsplaner

Magnus och Amanda har precis landat i att de vill bo och arbeta på gården samtidigt som de fått två barn på kort tid. Intäkterna och arbetet blir allt stabilare och effektivare och visionen är att utveckla verksamheten vidare med både odling och förädling. De effektiviserar verksamheten genom att de skördar en större andel av det som sås för varje år.

De är i stort sett nöjda med den lön de kan ta ut under de månaderna som de jobbar med grönsakerna. De har en lång säsong med leveranser in i februari vilket kan bli tröttsamt. Det fysiska arbetet är relativt tungt även om de jobbar på att minska på tunga lyft med mera.

På det stora hela är de nöjda med det sätt som de bedriver verksamheten även om det alltid finns saker som kan göras bättre. En sådan sak är till exempel att plöja mindre.

- *Men det är inte förkastligt att plöja, säger Magnus. Många odlare sätter upp väldigt höga krav på sig själva vilket kan bli ett hinder. Vi har en hel familj som har varit ekologiska odlare och det ger oss perspektiv.*

4.3 Mylla andelsjordbruk

- Företagsform: Enskild firma
- Ort: Näshulta
- Ägare: Daniel Larsson
- Start: 2016
- Företagets verksamhet: odling, skogsbruk, grafisk design

Kort om företaget

Mylla farm är i första hand en andelsodling vilket innebär att medlemmarna eller kunderna bestämmer sig för att vara med i början av året och får en kasse en gång i veckan i 22 veckor. De senaste åren har Daniel levererat 50–60 kassar i veckan. Utöver det har han sålt 20 kassar på Reko. Konceptet har utvecklats något de senaste åren och numera kan man även boka en sommar- eller höstkasse.

Odlingen är 5–6 000 kvadratmeter inklusive grüngödslingsytor. Utöver det finns här 2000 kvadratmeter med lite fruktträd och snittblommor. Här finns också två växthus, ett uppvärmt på 300 kvadratmeter och två kallväxthus på totalt 260 kvadratmeter.

En del av odlingen, 1000 kvadratmeter, är fasta bäddar där Daniel tillfört en hel del kompost i bäddarna och lagt flis i gångarna. Här odlas intensiva grödor som till exempel sallat, korta kålkulturer, spenat och rädisor till största delen med handkraft. På det större fältet är det mer av en traditionell frilandsodling. Bäddarna byggs upp med hjälp av en tvåhjulstraktor med en rotorplög och jordfräs. Här odlas bara en gröda per säsong och det är ofta de längre kulturerna som huvudkål, morot, palsternacka och majs. Potatis köper han in från en granne för att komplettera kassarna, en del färskpotatis finns dock i de egna odlingarna.

I det uppvärmda växthuset odlas framför allt sommargrönsaker som tomat och paprika. Det används också för att få fram tidiga primörer som spenat, rucola, salladslök, kålrabbi och rädisor och en del skörd för sen höst som grönkål.

Ogräsrensningen sköts till största delen med hjulhacka och olika typer av handhackor. En slaghack underlättar hanteringen av de skörderester som blir kvar i bäddarna och används även för att slå av grüngödslingen. Planteringen sker för hand utom vissa grödor där det funkar bra med en paperpot transplanter.

Utbildning, erfarenhet och drivkrafter

Daniel är utbildad inom grafisk formgivning. Han har ingen bakgrund eller utbildning inom lantbruk förutom en del kortare kurser och volontärarbete åt andra odlare. Det mesta har han lärt sig på egen hand.

Innan Daniel kom till gården hade han odlat för självhushållning i några år och tyckte att det var kul. Han var trött på att jobba framför datorn och ville gör något som kändes meningsfullt och skapa ett positivt avtryck på planeten. Ett antal böcker inom ”market gardening” visade att det var fullt möjligt att leva på en småskalig grönsaksodling och han vill testa och se om det gick.

- *Som självhushållare var det grönsaksodlingen som var absolut roligast att hålla på med. Det kändes rätt av många skäl och det känns fortfarande meningsfullt.*

Han säger att han var mer idealistiskt driven i början men att livet med familj och barn har fått honom att lägga större vikt vid ekonomin, att få ihop en tillräckligt stor inkomst utan att jobba mer än heltid. Nu är målet att få ihop en lön på 25 000 kr i månaden, 12 månader om året. Det har gjort att han har fått släppa lite en del av idealen från tiden som självhushållare.

- *Det gäller till exempel användningen av plaster. Jag skulle helst inte använda det men det är väldigt effektivt mot ogräs. Jag använder inte så mycket organiska täckmaterial, väljer bort vissa grödor som är olönsamma och så vidare.*

Daniels bakgrund som grafisk designer har varit en tillgång i arbetet med marknadsföring och kontakt med andelskunderna. Han har också gjort en del jobb som grafisk designer åt andra under vinterhalvåret och är öppen för att fortsätta med det om det dyker upp något som känns roligt och meningsfullt. Annars har han inget emot att ta det lite lugnt under vinterhalvåret.

Ekonomi och försäljning

Gården där han bor tillsammans med sin sambo Hanna och barn är en avstyckad del av hennes släktgård som hon ärvt. Marken är delvis deras och delvis en bit som Hannas pappa äger. Kostnaden för boendet och marken var inte större än att de kunde betala detta med sina besparingar. Förutom åkermarken består gården av en del skog som omsätter 100 000 kr per år i genomsnitt vilket motsvarar cirka 15 % av omsättningen. Hanna har en anställning utanför gården och jobbar i princip inte alls med odlingarna. Detta har varit en trygghet för Daniel under uppbyggnaden av verksamheten då de inte har varit beroende av hans inkomster. Daniels mamma är redovisningsekonom och sköter bokföringen utan kostnad.

Daniel har fått Jordbruksverkets startstöd för nya jordbrukare på 250 000 kr. Planen var att söka investeringsstöd till det uppvärmda växthuset men just då fanns inga pengar vilket gjorde att han i stället satsade på ett enklare hemmabygge. De största investeringarna som gjorts under de här första åren är, förutom växthus och värmepanna, en tvåhjulstraktor, bevattningsutrustning, kylrum, sköljstation och anläggningen av en ny väg till odlingarna.

Den stora fördelen med andelsodlingen är att försäljningen är klar i början av säsongen. Det finns en trygghet i det och Daniel är inte orolig för att han ska kunna leverera det han lovat. Målet är att odla ett litet överskott för att vara på den säkra sidan och om det är ett bra år kan han sälja det överskottet på andra sätt. Reko har också fungerat bra men det är mer opålitligt, vissa gånger går det väldigt bra och andra sämre, till viss del beror det på Facebooks algoritmer som styr var annonsen hamnar i flödet. År 2021 var första året som andelarna inte sålde slut och som han tvingats fokusera mer på andra försäljningsstrategier. Hemsidan har därefter utvecklats med en webbutik, både som ett sätt att locka fler andelskunder och för att kunna sälja överskottet under säsongen. Andelsodlingen står för cirka 65 % av intäkterna, Reko för 25 % och restauranger, skolor och butik för 10–15 %. Försäljningen till skolor och restauranger och den lokala obemannade butiken är i första hand ett sätt att bidra till bygden och till skolan.

- *Det är kul att barnen får äta mat härifrån, även om det är mer lönsamt att sälja till privatpersoner. Skolan kan också ta sånt som man får alldeles för mycket av, som är svårt att bli av med på annat sätt. En nackdel att den stänger på sommaren.*

Prissättning

Värdet per kasse är ungefär 300 kr och en måttstock som han använder sig av är att det ska vara ungefär 10 olika grönsaker som kostar 30 kr i varje kasse. De som är med i andelsodlingen hela säsongen betalar mindre och de som köper via Reko betalar lite mer. De som bara är med en del av säsongen betalar också lite mer än de som är med hela säsongen.

Prissättningen baseras på en bedömning av vad det borde kosta i relation till arbetstid och övriga kostnader men Daniel jämför också med vad det kostar i butik. Han har en känsla för vad folk är beredda att betala men tycker att det är väldigt svårt att sätta priset och menar att det är en anledning att han har andelsodling.

- *De flesta tycker att det är prisvärt medan vissa tycker att det är för billigt. Men i år fick jag ju inte ihop så många kunder som jag ville så kassarna har nog blivit lite större än tänkt. Det är få som tycker att det är för dyrt.*

Daniels egen analys är att det inte är priset som hindrar folk utan snarare oviljan att binda upp sig. Under 2020, det första året med pandemin var intresset stort och det pratades mycket om att stötta lokala producenter men året efter sjönk det igen. Kanske ville folk ut och resa? Det senaste året, 2022 har det också varit svårare än tidigare att hitta kunder. Kanske påverkar inflationen och det osäkra läget i världen?

Arbetstid

Under säsongen, från mars till slutet av oktober jobbar han heltid, 40 timmar i veckan med odlingarna, måndag till fredag och några enstaka timmar på helgerna. Under vinterhalvåret blir det betydligt mindre, 10–15 timmar i veckan. De senaste fyra åren har han haft en praktikant från en skola i Danmark. De är ungefär sex månader på gården, från april till oktober. Utöver mat och boende får de även en liten lön motsvarande studiebidraget.

Framtidsplaner

På det stora hela trivs Daniel med sitt arbete. Det är meningsfullt och inkomsten är hyfsad även om den kan bli bättre. När det gäller kroppens uthållighet är han mer tveksam.

- *Ja, det är den stora frågan, det märks att jag börjar bli äldre. Jag har mer problem med fötterna och nacken, ibland känns det som att man är 80 år redan. Kanske måste man lägga om produktionen mer till mindre tunga arbetsuppgifter.*

Daniel har lite olika tankar om hur odlingen och gården skulle kunna utvecklas. Det handlar dels om att locka mer folk till platsen, om att skapa en lokal träffpunkt, men också om att ha flera ben att stå på kopplade till odlingen. Kanske en gårdsbutik och självplock i någon form, kanske odla mer snittblommor och ha någon form av kursverksamhet.

- *Det känns som att det skulle vara kul att ha mer folk här på platsen, att det blev lite av ett utflyktsmål och att verksamheten står på flera ben.*

Ett annat mål är att ha en person anställd, åtminstone på deltid. Det vore bra att ha en mer långsiktig partner att jobba tillsammans med och att allt inte hänger på honom. För att kunna göra det behöver han öka omsättningen och funderar på om blommor skulle kunna vara en del i

det. Tomatodlingen skulle kunna bli bättre och ge högre skördar och andra grödor kanske kommer att prioriteras bort för att de inte är tillräckligt lönsamma. Men framför allt tror han att det handlar om att kunna sälja tillräckligt, att skaffa sig fler stabila kunder. Han vill helst inte utöka odlingsarealen så mycket men kanske kommer det också att behövas.

Att effektivisera arbetet är en annan del som alltid kan bli bättre. Det största förändringen i Daniels fall var att familjelivet tvingade honom att begränsa sina arbetstider, det har gjort att han har blivit effektivare och bättre på att prioritera.

- *De första åren, innan jag fick barn hade jag inga fasta arbetstider, det tog aldrig slut på arbete.*

4.4 Vegostan

- Företagsform: Aktiebolag från och med 2023
- Ägare: Göran Claesson
- Ort: Malmö stad
- Start: 2018
- Verksamhet: Grönsaksodling och skottproduktion, studiebesök, utbildning

Kort om företaget

Vegostan är en KRAV-certifierad grönsaksodling i Malmö och drivs av Göran Claesson. Odlingen ligger på kommunens mark och har förberetts för odling genom täckdikning, stängsling och framdragning av el och vatten. Vegostan odlar drygt 2000 kvadratmeter i fasta bäddar. Här finns två växthustunnlar med dubbel polyplast på 120 kvadratmeter vardera och ett uppvärmt växthus på 200 kvadrat. Tunnlarna används för att förlänga säsongen och odla tomat och gurka under sommaren. Under vintern produceras stora mängder mikrogrönt i det uppvärmda växthuset vilket utgjorde ungefär 40 % av omsättningen under 2023.

De första åren har odlingen till stor del skötts manuellt med hjälp av en bredgrip och en Tilther (mycket yttlig jordfräs för såbäddsberedning). Inför säsongen 2023 har Göran valt att investera i en tvåhjulstraktor vilket han bedömer kommer att spara mycket tid och tungt arbete. Jorden är lerig och har förbättrats med kompost.

Vegostan har satsat mycket på att automatisera odlingen, bland annat genom att använda droppbevattning. Det är en stor fördel här eftersom det blåser mycket och för att flera odlare konkurrerar om vattentrycket som behövs vid bevattning med spridare.

Utbildning, erfarenhet och drivkrafter

Göran är utbildad ingenjör i mekatronik. Innan han startade upp odlingen jobbade han ett antal år som utvecklare på ett företag som bland annat jobbade med att ta fram ett system för nyckelfri hantering av hemtjänsten. När han gav sig in i odlingen var det till stor del med ingenjörens perspektiv. Han jobbar väldigt systematiskt med alla delar i odlingen, från odlingsplanering till försäljning och gillar att jobba praktiskt.

- *Jag är väldigt praktiskt lagd. Jag kan konstruera saker, bygga saker och utveckla.*

Odlingskunskaperna hade han i viss mån med sig från många års odlande på kolonilott. Han hade även läst större delen av en master i agroekologi men då handlade det mer om de stora idéerna än odlingen i sig. Under åren har han också funderat på att köpa en gård och flytta ut på landet och odla för självförsörjning. Han började leta efter ställen utanför Malmö men det visade sig snart att det var en alltför stor investering, speciellt med tanke på att han inte hade särskilt mycket erfarenhet av odling och de risker som det innebar. Precis som många andra mindre odlare har Göran inspirerats av den kanadensiske odlaren Jean Martin Fortier men det var stadsodlaren Curtis Stone som skrivit boken *The urban farmer* som gjorde att han insåg att det var möjligt att försörja sig på grönsaksodling i staden.

Han började med att odla mikrogrönt i lägenheten och sälja till restauranger och via REKO. Så småningom kom han i kontakt med stadsbruk i Malmö och fick arrendera 250 kvadratmeter för att testa sin modell. Han odlade intensivt, alla grödor hade en utvecklingstid på mindre än 60 dagar, och tillsammans med odlingen av mikrogrönt i lägenheten kom han upp i en omsättning på 90 000 kr.

Examensarbetet blev till en stadsodling med målet att inom fyra år kunna betala en bra lön till sig själv och en anställd. De första åren har han ägnat åt att bygga upp infrastrukturen. Han ville testa och bevisa att det faktiskt går att få ekonomisk lönsamhet på en liten yta.

- *Jag vill bevisa att modellen håller och att jag har en dräglig livsstil och kan ta ut en lön, säger Göran. Men det är inte lätt.*

Tanken är att skriva ner alla sina erfarenheter i examensarbetet och på så vis sprida modellen så att fler ska våga prova. Han menar att de flesta småskaliga lantbruken inte är lönsamma eller så är de beroende av bidrag och gratis arbetskraft. Han vill bevisa att det finns affärsmodeller med bättre lönsamhet och på så vis inspirera andra att starta odlingsföretag. Visionen är att skapa fler arbetstillfällen inom odling och en högre självförsörjningsgrad.

Ekonomi och försäljning

Till en början tänkte han sig en andelsodling men det var svårt att få Malmöborna att binda upp sig på en prenumeration. Nu säljs mycket kassar via REKO. Det är mycket jobb med det men också en stor del av omsättningen vilket gör det svårt att släppa. En stor del går även till grossist, i synnerhet när det gäller mikrogrönt. I början jobbade han mot 17 olika restauranger men till slut blev det för mycket jobb med alla leveranser. Nu är det bara några få restauranger kvar. Det är väl inarbetade och stabila kunder som han inte behöver lägga särskilt mycket tid på. Att börja sälja till grossist var inte något självklart val.

- *Grossist var jag allergisk emot i början men det är ett sätt att effektivisera produktionen.*

Efter hand har även produktionen anpassats till grossist med fokus på vissa bulkgrödor som till exempel gul zucchini, störbönor och överskott av tomater.

Förhoppningen är att folk så småningom ska hitta ut till odlingarna och den lilla gårdsbutiken. Idag säljs 32 % via grossist, 28 % via REKO, 15 % på marknader och i gårdsbutiken och 20 % till restauranger. Göran håller också en del föredrag och kurser som står för 5 % av omsättningen.

Tack vare ett rejält sparkapital behövde han inte ta några lån för att komma igång och han visste att han skulle klara sig utan intäkter de första två åren. Den största delen av vinsten har återinvesterats i verksamheten, totalt sett omkring 1,5 miljon men han har även tagit ut en liten lön. Han satte upp tydliga omsättningsmål när han började: 270 000 kr första året, 540 000 kr andra året och 800 000 kr det tredje året. De två första åren överträffade han målen något men det tredje året 2021 kom han ”bara” upp i 600 000 kr. Det var också det första året som han betalade en person på halvtid under säsongen. På sikt är målet en stabil omsättning på ungefär en miljon vilket han nådde upp till med råge under 2023.

När det gäller marknadsföring så har idén varit att en attraktiv trädgård i sig lockar kunder.

- *Man kan komma och besöka trädgården och titta runt. Det är träflis i gångarna och ska se fint ut. Här är det ordning och reda. Allt har sin plats, det är raka rader. Folk ska kunna släppa ner axlarna när de kommer hit, det ska inte vara något som stör.*

Han har också investerat en del i en snygg logotype med kontaktuppgifter. Alla förpackningar med produkter från odlingen är märkta. Varken hemsida eller sociala medier har varit särskilt viktigt, dels för att Göran inte vill ägna sig åt det men också för att han inte velat dra alltför mycket uppmärksamhet till sig själv och projektet innan han kommit en bit på väg.

Prissättning

Eftersom Vegostan säljer via flera olika kanaler varierar priserna mycket. Priset till grossist är svårt att påverka så Göran väljer istället att odla de grödor som ger bra betalt. Vid försäljning till privatpersoner ligger Vegostans priser ungefär 5 % högre än i dagligvaruhandeln. På REKO säljs grönsakerna i enheter med ett fast pris på 35 kr styck. Målet är att få in 3000 kr på en 10-meters bädd på 60 dagar.

- *Om en gröda blir för dyr att odla så slutar jag att odla den. Ibland hamnar jag under priset jämfört med dagligvaruhandeln och då är det ok men jag lyssnar ju in vad folk tycker.*

Till restauranger är det ytterligare ett annat pris. Där jämför han med de lokala grossisterna och kan han konkurrera med priset så gör han det. Om inte så säljer han in sina lokala, ekologiska grönsaker och berättelsen om sin odling.

- *Jag vill ta ut ett högre pris från restauranger än privatkonsumenter och jag jobbar inte med någon som inte tar sig tid att komma ut och titta på odlingarna. Sen finns det ytterligare några som jag har direktkontakt med men där jag skickar grönsakerna genom en grossist. De kommer också ut och tittar under säsongen för att de vill kunna berätta för sina kunder.*

Arbetstid

Under 2021 och 2022 har Göran haft en person som F-skattat på halvtid under säsongen. Under 2023 är tanken att tvåhjulstraktorn ska kunna ersätta större delen av det arbetet. Sedan ett par år tillbaka tar han emot praktikanter från en trädgårdsutbildning i Roskilde, de jobbar fyra dagar i veckan från april till september och under 2023 kommer de att vara tre personer. De flesta av dem bor i Köpenhamn och pendlar till Malmö.

- *Jag har alltid sagt att jag inte ska vara beroende av praktikanter men i år (2022) hade det havererat utan dem.*

En del tjänster köper han in som t.ex. större markarbeten i samband med monteringen av växthuset och anläggningen av en väg in i området men även redovisningstjänster. Odlingplaneringen sköter han med ett dataprogram som heter Tend som han gärna rekommenderar till andra odlare. Det är speciellt designat för market gardening. När det gäller att effektivisera arbetet med odlingarna har han jobbat mycket med Lean och inspirerats av boken The lean farm.

Han säger att han jobbat alldeles för mycket de här första åren, uppemot 80 timmar i veckan under säsongen. Under 2023 arbetade han som mest 60 timmar per vecka under högsäsongen men även det behöver minska för att det ska vara hållbart i längden.

Framtidsplaner

Under 2023 har Göran äntligen fått ihop till en inkomst på 25 000 kr per månad efter skatt, året runt, vilket han är nöjd med. Han trivs med sitt arbete och har lyckats gå ner i arbetstid jämfört med de första åren. Precis som flera av de andra odlarna är det fysiskt tunga arbetet en utmaning. Maskiner är en nödvändighet för att kroppen ska hålla. Användningen av plaster, såväl i odlingarna som till förpackningsmaterial, skaver lite men det är svårt att hitta bra alternativ.

4.5 Rikkenstorp

- Företagsform: Rikkenstorp Tourism and nature KB (kommanditbolag)
- Ort: Grängesberg
- Ägare: Joel är huvuddelägare (personligt ansvarig) och alla som bor på gården blir delägare.
- Start: 2015
- Företagets verksamhet: skog, djurhållning med får och höns, stuguthyrning, guidningar på gården, utbildning på folkhögskolor, rådgivning, sågverk med mera.

Kort om företaget

Rikkenstorp är ett renodlat andelsjordbruk. De senaste åren har de haft kring 35 andelsmedlemmar och 35–40 veckors leveranser, från maj till februari. Odlingarna är på 4000 kvadratmeter varav 2600 kvadratmeter grönsaksodling och resten gröngödsling. Ungefär halva ytan är ett odlingssystem med fasta bäddar och den andra halvan är traditionell radodling. Här finns också tre små växthus på 80, 40 och 50 kvadratmeter. Halva växthusytan används till säsongsförlängning och resten för gurka och tomat.

Joel driver andelsjordbruket tillsammans med sin fru Maria. Joel är uppvuxen på gården och föräldrarna bor kvar. De senaste åren har ytterligare ett par personer bott och delvis arbetat på gården. Det är en mångfacetterad verksamhet där grönsaksodling bara är en del. De säljer även

ägg, lammkött och honung. Det är inte en del av andelsjordbruket men genom medlemmarna har de en stabil kundkrets. Under sommarhalvåret har de även stuguthyrning och guidningar.

Utbildning, erfarenhet och drivkrafter

Joel är uppvuxen på gården med djurhållning, traktorkörning och höbärgning. Han har ingen utbildning inom grönsaksodling men har läst 4–5 år statskunskap på universitet. Efter finanskraschen 2008 valde han att ändra fokus i livet och hoppade av. Han gick ett år på folkhögskola med fokus på global rättvisa och åkte därefter till Cuba och blev inspirerad att jobba med jordbruk. Så småningom flyttade han hem till föräldragården.

Gården är en liten jordbruksfastighet mitt i skogen med gamla betesmarker som föräldrarna återskapat. Han funderade på hur han skulle kunna få en inkomst genom att bo och jobba på gården där det inte finns förutsättningar för en rationell jordbruksproduktion.

Den småskaliga djurhållningen och turismen fanns redan där men han ville också att det skulle produceras något och då var grönsaksodling i princip den enda möjligheten att få en hyfsad inkomst från en mindre yta. Han hade inspirerats av idéerna inom agroekologi och permakultur och odlingsteknikerna inom market gardening. De småskaliga lantbrukarnas internationella organisation, Via campesina, har också varit en källa till kunskap och inspiration, liksom andra odlare med liknande idéer runt om i landet.

- *Jag vill försöka utforska möjligheten att bygga relationer på andra premisser än marknaden, förklarar Joel. Andelsjordbruk utmanar idéerna om hur man kan göra saker.*

Även om han inte jobbar som statsvetare idag tycker han ändå att han haft nytta av utbildningen, både när det gäller att formulera sina tankar och idéer och i arbetet med att organisera och planera företagandet.

- *Det har hjälpt mig när det gäller att formulera syftet med verksamheten på gården, att sätta den i ett större politiskt sammanhang.*

Ekonomi och försäljning

Än så länge äger föräldrarna gården och Joel har ett muntligt avtal om nyttjanderätt. Föräldrarna bor kvar på gården och kommer att göra det även i framtiden. De senaste åren har de ägnat en hel del tid åt att bygga det hus som föräldrarna så småningom kommer att flytta in i. Joel och Maria har tagit över deras gamla hus.

När Joel och Maria flyttade till gården fanns de flesta maskiner och verktyg redan där till exempel en traktor med flera redskap såsom jordfräs och slaghack. Den enda stora investering som gjorts sedan de kom till gården är en nyare fyrhjulsdriven traktor som de använder till allt möjligt på gården. Till grönsaksodlingen har det framför allt handlat om mindre investeringar i växthustunnlar och förbrukningsinventarier som markdukar, brätten med mera.

På sikt är målet att få en okej månadslön från arbetet på gården. Det skulle innebära en tjänst på ungefär 75 % för grönsaksodlingen. Hittills har Joel jobbat 50 % eller drygt 1000 timmar per år med grönsaksodlingen. När Joel ville vara föräldraledig hoppade en av medlemmarna in och gjorde 200 timmar av arbetet den säsongen. De första åren hade de praktikanter/volontärer

som hjälpte till en del men de senaste åren har de satsat på att engagera medlemmarna i större utsträckning. En anledning är att det blev socialt ansträngande att ha praktikanter boendes på gården. Nu räknar de med att medlemmarna tillsammans lägger 700–1000 arbetstimmar per år i odlingen. Den största delen av det är att medlemmarna kommer ut varje vecka för att hjälpa till med skörden. Vintertid behövs bara ett par personer men under säsongen kan de vara uppemot tio. De har också en del arbetsdagar då det kommer fler personer och då passar de på att göra tunga och enformiga arbeten som att plocka sten, sätta lök eller kålplantor. På sensommaren får de hjälp med slutskörden av lök, potatis och rotsaker. Medlemmarnas arbetsinsats i timmar skulle troligen vara lägre om en person gjort det, dels för att alla inte har samma erfarenhet och arbetstempo men också för att det är en social aktivitet med paus för fika.

De medlemmar som hjälper till med skörden hjälper också ofta till med leveranserna till utlämningsplatserna som finns på två ställen i de närmaste tätorterna.

Maria jobbar väldigt lite med odlingen. Hon ansvarar för växthusen men tiden hon lägger är ideell tid såsom medlem i föreningen. Hon har en halvtidsanställning inom vuxenutbildning. Joel jobbar däremot heltid i gårdens företag men en del av det arbetet innebär att han håller i kurser och föreläser utanför gården. Föräldrarna gör ovärderliga arbetsinsatser på gården, även om de inte jobbar med just grönsaksodlingen. Företaget har många olika delar och de kostnader som är gemensamma för alla verksamheter fördelas i relation till varje verksamhetsgrens omsättning.

Prissättning

Priset på andelarna sätts utifrån kostnaderna för grönsaksodlingen, arbetstid och Joels löneanspråk. Medlemmarna får ta ställning till hur lång de vill att säsongen ska vara, hur mycket arbetstid de vill lägga ner och utifrån det räknar Joel ut sin arbetstid och ur många medlemmar som behövs för att det ska gå runt. Rikkenstorp tillämpar solidarisk prissättning vilket innebär att man räknar ut ett genomsnitt för hur mycket var och en skulle behöva betala för att budgeten ska gå ihop. Medlemmarna lämnar därefter ett bud som kan ligga 50 % under eller över genomsnittet. Man anger dessutom tre nivåer: en grön där man anger vad man skulle vilja betala, en gul för det som känns rimligt och en röd som visar den övre gränsen för vad man är beredd att betala. Om budgeten går ihop vid den gröna nivån så kör man på det, annars går man vidare till gult och till sist rött.

Medlemmarna kan alltså styra priset genom att själva göra mer eller mindre av arbetet. Det finns dock inget krav på att alla måste göra en viss arbetsinsats. Under 2023 kommer månadslönen för Joel vara 50 % av 27 500 kr. Han försöker ha lite koll på löneutvecklingen inom branschen och förslår en lön utifrån det. Att kunna ta ut en okej lön är en förutsättning för att han ska fortsätta med odlingen.

- *Jag hade inte fortsatt att odla grönsaker om jag inte haft uppbackning från medlemmarna. Jag har inte lust att slita för att odla grönsaker.*

Arbetstid

Eftersom medlemmarna betalar för Joels arbetstid är det en förtroendefråga att faktiskt skriva upp de timmar han lägger på odlingen. Han har ett enkelt system där han skriver ner hur många

timmar han jobbat med odlingen i en kalender innanför ytterdörren. Om det skulle bli tid över, utöver det som är överenskommet, används den för att utveckla odlingarna på olika sätt.

Framtidsplaner

Joel trivs med sitt arbete och är nöjd med den lön han får ut. Det är en relativt låg lön men fördelarna med att jobba hemma på gården väger upp det. När det gäller arbetsmiljö finns det förbättringsmöjligheter, framförallt när det gäller de tunga arbetsmomenten som till exempel gödselhantering. Arbetet med skörden och infrastruktur för lagring behöver också förbättras. När det gäller odlingen tar det emot att använda så mycket plast som de gör. Planen är att den ytan ska minska i takt med att de sår in grüngödsling på större arealer.

Den stora förändringen inför säsongen 2023 var att medlemmarna bildade en ekonomisk förening som driver odlingarna och därmed tar alla intäkter och kostnader för verksamheten. Joel fakturerar nu föreningen för sitt arbete istället för att fakturera varje andelsmedlem. Målet med förändringen är att medlemmarna ska ta ett större ansvar för verksamheten, framförallt när det gäller arbetet med att hitta nya medlemmar och organisera medlemmarnas arbetsinsats. De får samtidigt ett större inflytande över odlingsverksamheten och hur den ska utvecklas.

5 Resultat

5.1 Intervjuer

Det är intressant att jämföra ekonomiska resultat från olika företag. Att kunna jämföra sig med andra och diskutera olika aspekter av ekonomin tillsammans har också varit givande för odlarna i projektet. Alla odlarna har en tydlig ideologisk drivkraft. De vill alla bidra till en mer hållbar och lokal livsmedelsproduktion men har på många sätt olika förutsättningar. De är också helt olika personligheter vilket ger varje företag dess unika karaktär och inriktning.

Ett par av odlarna är uppvuxna på gård medan övriga inte har något lantbruksbakgrund alls. Alla har någon annan utbildning bakom sig, i de flesta fall flera år på universitet där de läst allt från statsvetenskap och agroekologi till lärare, ingenjör, och journalist. I några fall har de gått folkhögskolekurser inom odling men det mesta har de lärt sig av föräldrarna, av andra odlare där de praktiserat eller på egen hand genom att testa sig fram.

En tydlig skillnad när det gäller förutsättningarna är den mellan Vegostan, en odling på arrenderad mark i staden och de andra odlarna som bor och verkar på sin egen gård. De som har en egen gård har köpt den med förmånliga lån av släktingar eller som i fallet med Gåltjärn där Magnus och Amanda har tagit över föräldragården, i ett område där prisnivån är en helt annan än i Skåne.

Livsstilen på landet attraherar flera av odlarna som bor och verkar där. De bor på sin arbetsplats, slipper pendlingstiden till ett annat jobb och har en stor frihet att lägga upp arbetet som de själva vill. Investeringar i gården är också investeringar i den egna livsmiljön och det är generellt sett billigare att leva. Det är fördelar som många lantbrukare förmodligen skulle skriva under på och som också gör att de är beredda att leva med mindre pengar. Om det är en önskvärd situation är en helt annan fråga.

Förutsättningarna för den som bor i storstaden och odlar på arrenderad mark är väldigt annorlunda, både vad gäller kostnaderna för att leva och bo i staden men också det faktum att man investerar i en plats man inte själv äger. Malmö stad har visserligen stått för en del av investeringar som gjorts på platsen och som Göran betalar för via arrendet men en hel del har Göran fått finansiera själv, det gäller även de byggnader som behövs för verksamheten.

Flera av odlarna har valt att bedriva andelsjordbruk i någon form, två av dem har renodlade andelsjordbruk och alltså inga andra försäljningskanaler medan två av dem även säljer en del av skörden på annat håll. Båda dessa prioriterar andelsmedlemmarna som får ett bättre pris och första tjing på skörden. Många konstaterar att andelsjordbruket är en väldigt bra lösning för dem. De största fördelarna för de flesta verkar vara att underlätta arbetet med marknadsföring och försäljning samt att veta att man har skörden såld och inkomsten tryggad redan i början av året.

Man skulle kunna se det som att Göran till stor del har anpassat sig till den marknad som finns i staden med restauranger och grossister som betalar bra för vissa specifika grödor medan Joel med sitt andelsjordbruk arbetar för att kringgå marknadens mekanismer genom att skapa relationer med medlemmarna och involvera dem i verksamheten. Detta formaliserades inför odlingsäsongen 2023 då man bildade en ekonomisk förening som ägs av medlemmarna. Nu fakturerar Joel den ekonomiska föreningen för sin tid istället för att driva odlingen som en del

av gårdens komanditbolag. I praktiken är det förstås en längre process att förflytta en allt större del av ansvaret, arbetsuppgifterna och beslutsfattandet till medlemmarna och inte något som sker automatiskt för att företagsformen förändras. Man skulle kunna tro att närheten till staden skulle vara en stor fördel för ett andelsjordbruk men Göran har sett fler andra stadsodlare misslyckas med att knyta till sig medlemmar. Malmöborna verkar inte vilja binda upp sig för en hel säsong vilket har gjort att han själv valt att satsa på andra försäljningskanaler. Att hitta medlemmar har däremot inte varit något större problem för Joel och det kan förstås finnas många förklarningar till att det är så. Utbudet av lokalt odlade ekologiska grönsaker är exempelvis betydligt större i Skåne än i norra Örebro län. Det gäller även utbudet av konkurrerande aktiviteter och sociala sammanhang.

Det är hur som helst intressant att jämföra dessa två odlingar som är ungefär lika stora men ändå skiljer sig så mycket åt, både odlingsmässigt och organisatoriskt. Platsen har förstås betydelse men det är också tydligt att odlarnas personligheter genomsyrar hela verksamheten, trots att de i väldigt stor utsträckning strävar mot samma mål. Och det gäller inte bara dessa två utan alla odlare i projektet och kanske de flesta småföretagare. Det är kanske en självklarhet men många nya odlare inspireras av ett fåtal erfarna odlare, goda exempel som visar hur man kan odla och hur många kronor man kan tjäna per gröda och bädd. De är en fantastisk resurs men kanske kan det också vara befriande att se den stora variationen och vikten av att hitta sin egen väg.

En enkätstudie av två REKO-ringar i Malmö respektive Trelleborg visade att det kunderna värderade högst var att kunna handla närproducerade och ofta unika livsmedel med god smak och kvalitet. Kunderna ville också stötta de lokala, småskaliga företagen och uppskattade transparensen kring produktionen vilket gav dem möjlighet att välja de producenter vars värderingar stämde överens med sina egna¹⁶. De egna drivkrafterna och värderingarna och förmågan att förmedla dessa har med andra ord mycket större betydelse på den lilla, lokala marknaden än för den som säljer via grossist.

När det gäller prissättning så är variationerna ganska stora. De flesta spanar till viss del på dagligvaruhandeln och lägger sig inte alltför långt från den nivån. Den enda som inte alls gör så är Rikkenstorp. Både Rikkenstorp och Kollingtontorpargård är andelsjordbruk som dessutom tillämpar någon form av solidarisk prissättning. De är också öppna med sin ekonomi gentemot medlemmarna. Det är även Gåltjärn, om det är någon som undrar. De flesta drar sig för att höja priserna alltför mycket även om någon konstaterar att de flesta nog inte är så prissänkliga utan att det handlar mer om att de tvekar kring att binda upp sig en hel säsong. Samtidigt vill man förstås ha nöjda kunder och flera vill dessutom att alla som vill ska ha råd att betala. Priser till grossist är svårt att påverka och där kan lösningen istället bli att odla de grödor som är mest lönsamma.

En annan intressant aspekt av företagandet är i vilken mån man jobbar med praktikanter eller volontärer. Mylla och Vegostan tar årligen emot praktikanter som kommer från närliggande trädgårdsutbildningar medan Kollinge torpargård och Gåltjärns gård tar emot folk mer sporadiskt, i mån av tid och lust. Vegostan har även haft hjälp av en person som jobbat säsong

¹⁶ Relationsmat, det nya gamla sättet att handla mat – Direkta försäljningskanaler för relationsmat samt om REKO-ring relationsmatkonsumenter. Sandra Lindell. 2020. [lindell_s_200406.pdf \(slu.se\)](#)

med F-skattesedel och Gåltjärns gård har haft anställda för att kunna täcka upp under föräldraledigheter och tar även in sommarjobbare under säsongens arbetstopp. Rikkenstorp har tidigare tagit emot volontärer men har valt bort detta på grund av den sociala ansträngning som det innebär att ha många olika människor boende på gården under kortare tidsperioder. Förutom hjälpen från medlemmarna har Joel hjälp av sin fru Maria och föräldrarna som bor i ett eget hus på gården. Även om de inte jobbar med odlingen så är de en del av gårdens arbetsgemenskap där man delar på ansvaret för matagning och annat. Man har även hyrt ut en av stugorna under en längre tid till personer som varit en del av det här sammanhanget.

När det gäller arbetstiden så har alla ganska bra koll på hur mycket de jobbar, se tabell 3. Det varierar mycket mellan odlarna men en sak som många uttrycker är hur de tvingats att effektivisera arbetet och begränsa arbetstiderna i samband med att de blivit föräldrar. Arbetstiden är förstås inte jämnt fördelad över året men har inte dokumenterats i detalj. De flesta försöker vara lediga på helgerna eller åtminstone på söndagarna och inte jobba kvällstid mer än i undantagsfall.

Tabell 3. Uppskattad arbetstid.

	År	Säsong	Areal (kvm)	Arbetstid (timmar)	Arbetstid (månader)	Arbetstid övriga
Rikkenstorp	2023	12 månader	4000	1050	6,3	750
Mylla	2022	maj-okt	4000	1600	9,6	800
Kollinge	2023	juni-nov	18500	2784	16,7	100
Vegostan	2023	jan-dec	2160	2560	15,3	900-1900
Gåltjärns gård	2022	maj-okt	26000	3000	18,0	0

Alla odlarna har i någon mån satt upp mål för vad de vill kunna ta ut i månadslön. Några är väldigt tydliga med att de ska kunna ta ut en rimlig månadslön för att de ska vilja fortsätta. Den ena är Vegostan som redan från början hade en plan för hur mycket verksamheten skulle växa ekonomiskt de första åren och som i stora drag lyckats följa denna. Göran har velat bevisa att det går att leva på en småskalig odling och har anpassat verksamheten för att göra detta möjligt. Joel på Rikkenstorp har istället fört en dialog med medlemmarna i andelsjordbruket och förhandlat om lönen med dem. Medlemmarna har å sin sida kunnat välja att göra en större del av arbetet själva för att sänka priset på andelarna.

Nästan alla konstaterar att det är fysiskt krävande att jobba med odlingen och är inte säkra på att de kan fortsätta på samma sätt resten av livet. Trots det är alla i stort sett nöjda med sin arbetssituation. Vissa ideal som de hade de första åren med odlingarna har de släppt. Alla tvingas till kompromisser och uppfattningen om vad som är rätt och fel förändras också med tiden. Användningen av plast i odlingarna, såsom marktäckning, fiberväv och insektsnät, verkar vara det som tar emot mest för de flesta. I övrigt upplever de att arbetet är meningsfullt och i linje med sina värderingar.

5.2 Ekonomi

Investeringar

Företagens investeringar sedan starten ligger mellan 600 000–800 000 kr utom i ett fall där odlaren flyttat tillbaka till föräldragården där det redan fanns en hel del maskiner, se tabell 4 nedan. Detta stämmer relativt väl överens med de studier som gjorts i Frankrike, se kapitel 2.1.

Tabell 4. Företagens investeringar

Kollinge torpargård (2015-2022)	614 000 kr
Gåltjärns gård (2017-2022)	647 200 kr
Mylla (2016-2023)	618 000 kr
Vegostan (2018-2023)	793 000 kr
Rikkenstorp (2017-2023)	372 000 kr

Tre av de fem odlingarna använder sig i någon mån av traditionella, oftast äldre, mindre traktorer. De andra två har investerat i tvåhjulstraktorer med tillhörande redskap. Många försöker minska ner på jordbearbetningen så mycket som möjligt men ingen sköter sin odling utan någon typ av traktor. En av gårdarna har både en vanlig traktor, en tvåhjulstraktor och en fyrhjulning för transporter. En annan har byggt en egen typ av redskapsbärare som komplement till den vanliga traktorn. Redskapsbäraren används för lättare mekanisk bearbetning som ogräsrensning. Dessa maskiner med tillhörande redskap som slaghack, olika typer av harvar, plog, vält, potatisupptagare med flera utgör för de flesta de största investeringarna.

Olika typer av växthus tillhör också de större investeringarna, från 50 000–250 000 kr beroende på storlek och om det är uppvärmt eller inte. Flera har köpt begagnade växthus som de monterat upp själva. En odlare har valt att endast satsa på ett par mycket enkla, hemmabygga små tunnlar för att förlänga säsongen och odla gurka/tomat på sommaren.

Kostnader för bevattningsutrustning och i ett fall även anläggning av en mindre bevattningsdamm ligger på 20–75 000 kr. Kostnader för kylrum/kylaggregat, andra byggnationer och anläggning av vägar varierar mycket beroende på förutsättningar och behov.

Kostnader för markduk, insektsnät och andra långlivade förbrukningsvaror har inte räknats som investeringar.

Hur genomtänkta investeringarna är ur ett rent ekonomiskt perspektiv varierar. Många av odlarna har andra drivkrafter än de rent ekonomiska. Man vill testa nya saker, bygga och fixa. Det är också viktigt att komma ihåg att arbetet med att exempelvis montera upp begagnade växthus ingår i den totala redovisade arbetstiden. Även den tiden kan ses som en investering.

Intäkter, kostnader och resultat

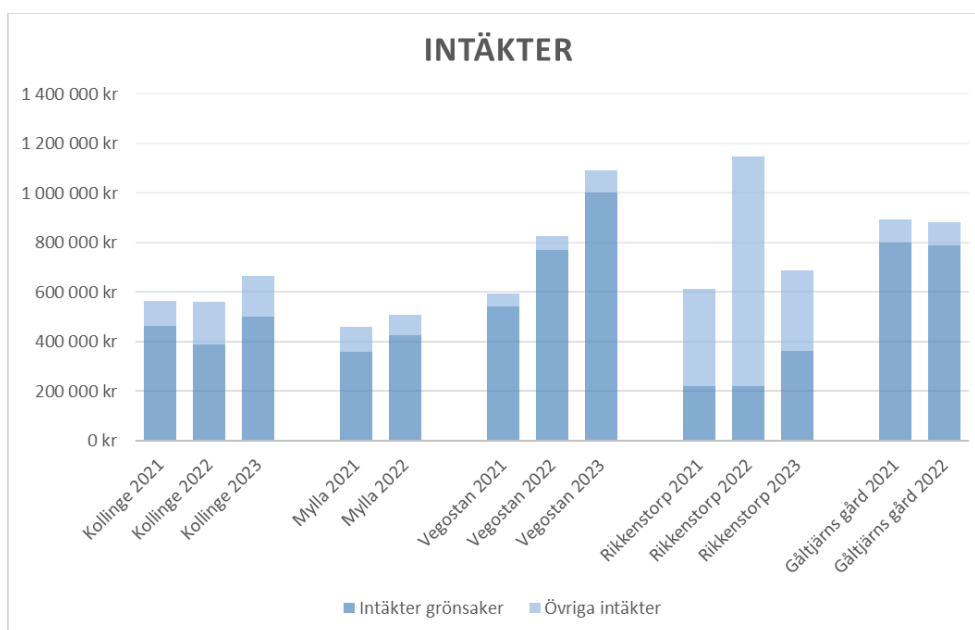
Omsättningen varierar mycket mellan de olika företagen, från drygt 400 000 kr till en dryg miljon, se figur 1. Det är företaget med den minsta arealen som omsätter mest och en förklaring

är att en stor del av intäkterna, drygt 40 %, kommer från odling av mikrogrönt i växthus men även intäkten från grönsaksodlingen är hög i relation till arealen, 550 000 kr på 2200 kvadratmeter eller 250 kr per kvadratmeter. Rikkenstorp skiljer sig från de andra genom att de har så många olika verksamheter på gården och grönsaksodlingen står för en relativt liten del. I beräkningen av timlön, se figur 4, är grönsaksodlingen separerad från resten.

I flera fall är bisysslorna mer lönsamma än grönsaksodlingen, såväl omsättning som resultat per arbetstimme är högre, och även om bisysslorna står för en relativt liten del av omsättningen får de en inte obetydlig påverkan på resultatet. Det gäller exempelvis konsulttjänster och studiebesök men i vissa fall även specialgrödor. I vissa fall är dessa bisysslor helt beroende av grönsaksodlingen och i andra inte. Att dra en skarp gräns för intäkter och utgifter för själva odlingen är av flera skäl mycket svårare i de här diversifierade, småskaliga verksamheterna än i en större odling med försäljning till grossist.

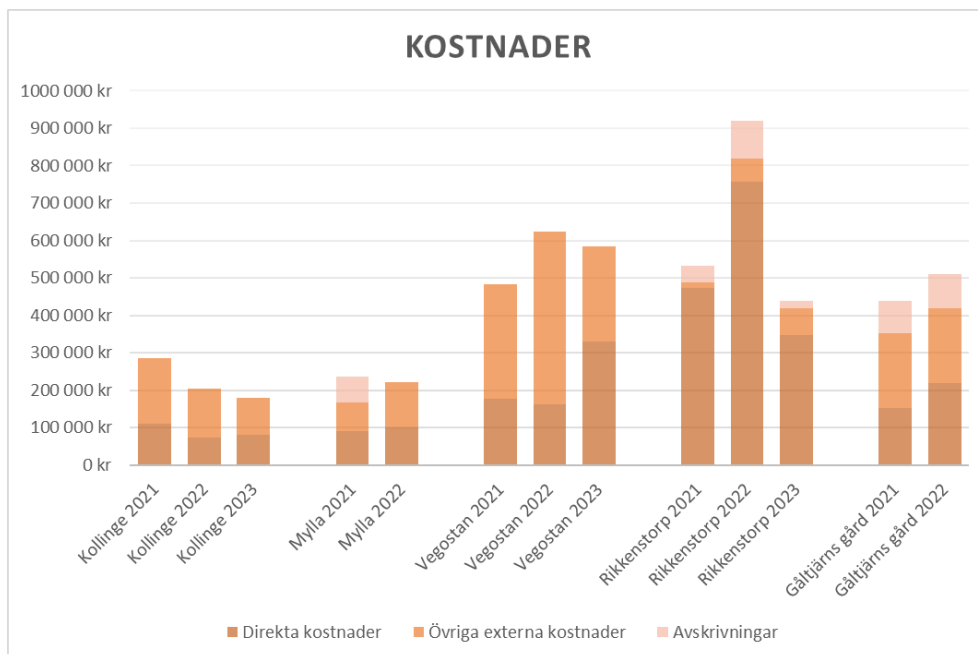
Här nedan redovisas bara helheten för respektive företag och år. För den som vill djupdyka i de enskilda odlarnas resultat och skillnader mellan åren finns alla siffror i bilagorna.

Figur 1. Företagens intäkter fördelade per år. I "Intäkter grönsaker" ingår endast ren grönsaksförsäljning. I övriga intäkter ingår exempelvis EU-stöd men också intäkter från sidoverksamheter som studiebesök, kursverksamhet eller andra uppdrag utan någon direkt koppling till odlingen.



Det finns inga tydliga trender när det gäller kostnaderna, se figur 2. Det finns stora skillnader i kostnader och det har dessutom varit svårt att jämföra alla bokföringar så att det går att jämföra. I tabell 5 nedan visas ungefärliga spann för de olika direkta kostnaderna.

Figur 2. Företagens kostnader

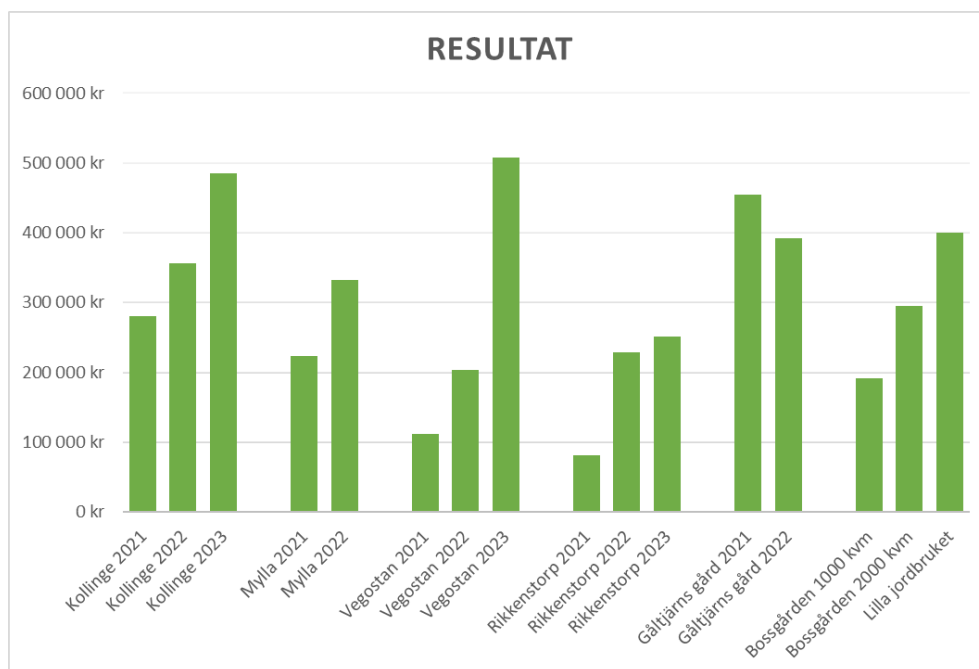


Tabell 5. Fördelning av direkta kostnader.

Direkta kostnader (totalt)	50–200 000 kr
Utsäde	20 000–44 000 kr
Stallgödsel	0–7 500 kr
Handelsgödselmedel (eko) och kalkning	1500–10 000 kr
Jordförbättring t.ex. kompost och flis	0–25 000 kr
Plantuppdragning – Plantjord, krukor och brätten	5–10 000 kr
Emballage	0–16 000 kr
Övrigt förbrukningsmaterial t.ex. fiberduk, markduk, växtskyddsmedel, redskap och bevattning	0–30 000 kr
Uppvärmning växthus	15 000–30 000 kr
El (plantuppdragning)	5000–25 000 kr
Vattenförbrukning	0–50 000 kr
Övriga externa kostnader	50 000–300 000 kr
Maskiner, redskap, transporter, infrastruktur, telefon, bank, försäkringar (ej löner)	

Alla företagen i det här projektet har uppbyggnadsåren bakom sig och har med andra ord levt med betydligt lägre intäkter under de första åren. De har investerat i verksamheten snarare än att ta ut en bra lön. Även om flera av företagen har varit igång ett bra tag kan man se en positiv trend när det gäller resultaten. I figur 3 nedan syns även en jämförelse med Lilla jordbruket och Bossgården¹⁷.

Figur 3. Företagens ekonomiska resultat.

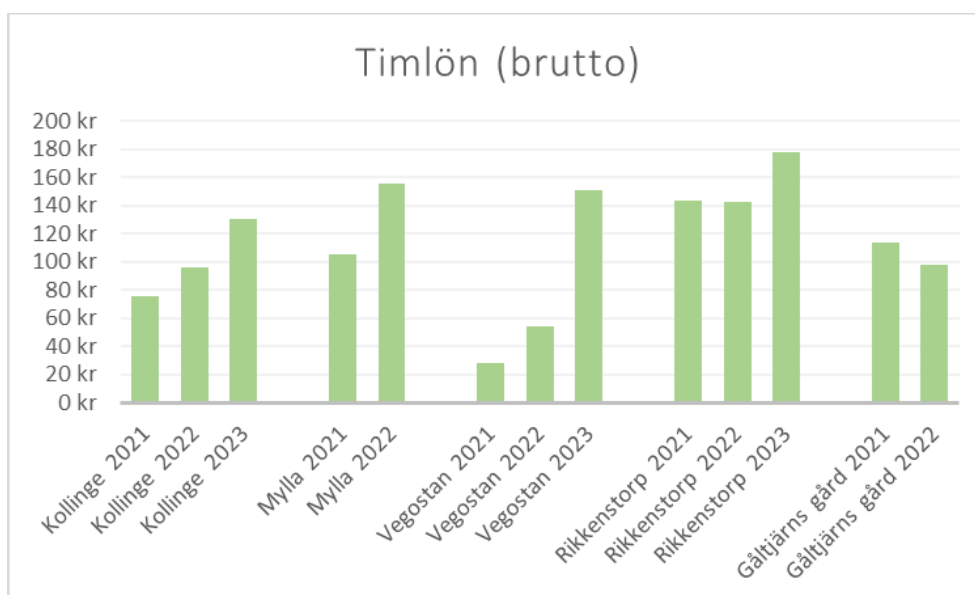


Nyckeltal

Ett viktigt nyckeltal är bruttoinkomst per arbetstimme, det vill säga resultatet delat på antalet arbetstimmar under ett år, minus egenavgifter eller arbetsgivaravgifter. Arbetstiden innefattar bara ägarnas arbetstid, inte eventuella anställda eller praktikanter. Kostnaderna för dessa är inräknade i resultatet. I figur 4 nedan är det tydligt att variationerna är stora. Under 2022 och 2023 varierar timlönen från 54–178 kr per timme, även om de flesta når upp till 120 kr per timme. I detta ingår även intäkter från bisysslor såsom studiebesök, fröproduktion och annat. Bisysslorna står för 0–15 % av intäkterna. Timlönen är beräknad utifrån faktisk arbetstid vilken inte innefattar semester. Ingen hänsyn är tagen till eventuella sjukdagar eller vab. För Rikkenstorp är grönsaksodlingen utbruten ur den övriga verksamheten.

¹⁷ Ringqvist J. 2021. Odlas till försäljning – Del 1 – Att försörja sig på småskalig grönsaksodling

Figur 4. Beräknad timlön för de olika företagen.



Att titta på intäkten per kvadratmeter kan vara intressant men i de flesta fall är arealen inte begränsande och odlarna sträver inte i första hand efter att få en hög skörd per ytenhet utan snarare en hög intäkt per arbetstimme. Hur stor odlingsytan är beror på andra faktorer som andelen grüngödsling, radavstånd som anpassas till maskinparken snarare än till den enskilda grödan med mera. I vårt fall säger siffran inte heller särskilt mycket eftersom vi inte brutit ut grönsaksodlingen från övrig verksamhet. Att dokumentera skörden för olika grödor i olika odlingsystem vore däremot intressant för framtiden.

6 Slutsatser

- Företagens omsättning ligger mellan 400 000–1 100 000. Det finns ingen direkt koppling mellan omsättning och areal. Kostnaderna ligger, med några undantag, mellan 200 000–600 000 kr och resultaten mellan 200 000–500 000 kr.
- Företagens investeringar sedan starten ligger mellan 600 000–800 000 kr utom i ett fall där odlaren flyttat tillbaka till föräldragården där det redan fanns en hel del maskiner.
- Alla odlarna uttryckte ett liknande mål om en månadslön på 25 000 kr. Detta motsvarar en timlön på cirka 148 kr. För några är det i princip ett krav att nå den lönenivån medan andra inte lägger lika stor vikt vid det. De flesta når inte riktigt upp till målet men trenden över åren tycks vara positiv och de flesta når upp till en lön på 120 kr per timme. I detta ingår även intäkter från bisysslor såsom studiebesök, fröproduktion och annat. Bisysslorna står för 0–15 % av intäkterna.
- Ett kriterium för att vara med i projektet var att man passerat uppbyggnadsåren. Många investerar trots det en hel del i verksamheten. Det är både av lust och av nödvändighet. Verksamheten utvecklas och i vissa fall går roliga projekt före en högre lön.
- De flesta arbetar inte mer än heltid i genomsnitt över säsongen och har ofta ett par lugnare vintermånader. Den relativt låga lönen kompenseras av friheten i arbetet, att få arbeta med något som är meningsfullt och roligt och att ha nära till jobbet.

7 Bilagor

7.1 Frågeformulär intervjuer

- Företagets namn:
- Ort:
- Företagsform:
- Vem äger och driver företaget?
- När startade verksamheten?
- Vilka verksamheter drivs i företaget?
- Jobbar du/ni med annat utanför gården? Vad och i vilken omfattning? Hur stora är intäkterna från annan verksamhet?

Verksamhetens mål

- Varför har du/ni valt att satsa på grönsaksodling? Vad är det övergripande målet med detta? Vad är viktigast för dig/er? Vad är era drivkrafter?
- Vad har ni för bakgrund? Utbildning inom odling eller annat? Uppvuxen på gård? Andra intressen, erfarenheter eller specialkunskaper som ni har nytta av i arbetet med företagandet/odlingen?

Grönsaksodlingen

- Hur stor yta odlar ni? Fördelat på grönsaker respektive grön gödsling och andra grödor?
- Har ni växthus? Vilken typ och hur stor areal? Vad odlar ni i växthuset?
- Vad har ni för odlingssystem (fasta bäddar/mer traditionell frilandsodling)?
- Vad använder ni för maskiner/redskap?
- Vad gödslar ni med?

Marknad och försäljning

- Vilka är era kunder/medlemmar och försäljningskanaler t.ex. andelsjordbruk, REKO, marknader, restauranger eller annat? Hur stor andel av skörden säljs via de olika kanalerna?
- Varför har ni valt just den här modellen?
- Varför just de här försäljningskanalerna och kunderna?
- Hur sätter ni priset på era produkter/andelar? Vad baserar ni det på? Försöker ni alltid ta ut ett så hög pris som möjligt (marknadspris)? Varför/varför inte?
- Hur stor del av företagets intäkter kommer från odlingen respektive andra delar av verksamheten?

Ekonomiska mål och resurser

- Har ni köpt gården och marken eller ärvt? Eller är det ett arrende?
- Har ni tagit lån?

- För att kunna köpa gården?
- För andra större investeringar?
- Om inte – hur har ni finansierat detta?
- Hade du/ni något ekonomiskt mål med verksamheten t.ex. i form av ett ekonomiskt resultat/omsättning, en viss månadslön, intäkt per arbetstimme eller antal anställda? Hur ser detta ut idag – är det samma mål eller har det förändrats? (Viktigt att hålla isär grönsaksodling och annan verksamhet här.) Har ni själva satt upp några ekonomiska nyckeltal?
- Har ni fått någon form av stöd/bidrag t.ex. startstöd, EU-stöd (SAM), investeringsstöd eller annat kopplat till grönsaksodlingen?
- Vilka stora investeringar (mer än 10 000 kr) har ni gjort sedan starten?
- Har företaget några anställda? Hur många och i vilken omfattning? Lön för anställda?
- Har ni några praktikanter/volontärer? Hur ser det samarbetet ut?
- Samarbetar ni med andra lantbrukare/odlare när det gäller maskiner eller annan utrustning? Hur ser samarbetet ut?
- Andra typer av samarbeten? Upplägget för dessa?
- Köper ni in några tjänster?

Marknadsföring

- Hur marknadsför ni er?
- Ungefär hur mycket tid per år lägger ni på marknadsföring?
- Ger marknadsföringen något resultat? Vilket?
- Har era strategier förändrats sedan starten?

Ekonomi

- Var har ni haft för ekonomiskt resultat de senaste tre åren, 2019–2021
 - Intäkter
 - Utgifter
 - Resultat
- Har ni skulder eller stora investeringar som påverkat resultatet de senaste åren?
- Hur många arbetstimmar har ni lagt ner per år? Har ni bokfört detta och i så fall hur? Om inte – är det möjligt att göra en grov uppskattning?
- Har ni jobbat på ett strukturerat sätt för att minska arbetstiden (t.ex. med lean eller på annat sätt)? Hur har det gått?
- Hur mycket har ni kunnat ta ut i lön? (bruttolön)
- Påverkade pandemin er verksamhet under de här åren? Hur?

Framgångsfaktorer

- Vad är det som gjort att ni ”lyckats” det vill säga fått en hyfsad lönsamhet i ert företag – vilka faktorer tror ni har varit mest avgörande? I form av egna resurser vs. yttre omständigheter?

Framtiden

- Är dagens verksamhet hållbar i längden?
 - Är ni nöjda med den lön ni kan ta ut?
 - Trivs ni med ert arbete?
 - Kommer kroppen att hålla i längden?
 - Kan ni driva verksamheten i enlighet med era värderingar eller tvingas ni att göra stora kompromisser?
- Vad har ni för visioner (på lång sikt)?
- Vad har ni för framtidsplaner (de närmaste åren)?

Praktiska frågor inför projektet

- Bokför ni själva eller köper ni in tjänsten?
- Vilket bokföringsprogram använder ni?
- Hur har ni specificerat olika intäkter och utgifter i bokföringen? Eventuellt titta på något exempel tillsammans.
- Är det något ni skulle vilja ändra i bokföringen för att få bättre koll på ekonomin t.ex. kunna jämföra med andra och mellan år?
- Hur skulle ni vilja dela in en tidredovisning? Exempel på kategorier? Är det t.ex. intressant att jämföra med andra hur mycket tid ni lägger på olika moment i odlingen som t.ex. ogräsrensning?

7.2 Räkenskaper

7.2.1 Kollinge torpargård

Resultatrapport	Kollinge torpargård		
Yta grönsaksodling inkl. gångar mellan bäddar och grüngödsling (kvm)	18500	18500	18500
Arbets tid totalt	2784	2784	2784
Arbets tid praktikanter/volontärer/medlemmar	100	100	100
Intäkter	2021	2022	2023
Grönsaker och potatis			
Andelar	454 501 kr	385 913 kr	500 000 kr
Gårdsbutik	9 103 kr	2 072 kr	
Utsädesproduktion	56 463 kr	91 719 kr	107 690 kr
EU-stöd trädgårdsgrödor	20 049 kr	17 303 kr	17 000 kr
Annan odlingsrelaterad verksamhet t.ex. studiebesök	14 900 kr	56 208 kr	30 880 kr
Övrig verksamhet inom gården			
Övriga EU-stöd	10 362 kr	8 944 kr	9 000 kr
Summa intäkter	565 378 kr	562 159 kr	664 570 kr
Direkta kostnader			
Utsäde	40 849 kr	28 322 kr	26 959 kr
Stallgödsel	7 500 kr		
Handelsgödselmedel och kalkning	9 031 kr	1 476 kr	5 170 kr
Plantuppdragning - Plantjord, krukor och brätten	6 500 kr	3 016 kr	6 223 kr
Övrigt förbrukningsmaterial t.ex. fiberduk, markduk, växtskyddsmedel, redskap och bevattning	31 812 kr	19 122 kr	23 000 kr
El (plantuppdragning)	4 426 kr	5 286 kr	5 200 kr
Transporter	3 487 kr	5 538 kr	5 373 kr
Övriga kostnader grönsaker (certifiering, analyser)	7 190 kr	10 795 kr	10 023 kr
Summa direkta kostnader	110 795 kr	73 555 kr	81 948 kr
Övriga externa kostnader			
Transporter (milersättning, bränsle etc.)	23 758 kr	26 290 kr	30 000 kr
Större maskiner, redskap, verktyg, infrastruktur, växthus	102 138 kr	35 000 kr	16 000 kr
Förbrukningsmaterial (t.ex. byggmaterial, arbetskläder m.m.)			28 100 kr
Övriga kostnader (telefon, bank, försäkringar m.m.)			23 300 kr
Personalkostnader anställda (lön, skatter, avgifter m.m.)	47 993 kr	70 481 kr	
Summa övriga externa kostnader	173 889 kr	131 771 kr	97 400 kr
Summa kostnader	284 684 kr	205 326 kr	179 348 kr
Resultat före avskrivningar	280 694 kr	356 833 kr	485 222 kr
Avskrivningar			
Resultat	280 694 kr	356 833 kr	485 222 kr

7.2.2 Gåltjärns gård

Resultatrapport	Gåltjärns gård	
Yta grönsaksodling inkl. gångar mellan bäddar och gröngödsling (kvm)	19100	26000
Arbetstid totalt	3000	3000
Arbetstid praktikanter/volontärer/medlemmar	0	0
Intäkter	2021	2022
Grönsaker och potatis		
Grönsakskassar (andel)	444 000 kr	457 000 kr
Grönsakskassar (ej andel)		52 000 kr
Försäljning Reko	49 712 kr	72 715 kr
Försäljning gårdsbutik	160 000 kr	140 000 kr
Försäljning grossist /skolor	62 000 kr	37 000 kr
Jordgubbar	83 600 kr	28 000 kr
Eu-stöd trädgårdsgrödor (frukt, bär, grönsaker, prydnadsväxter)	15 000 kr	15 000 kr
Annan odlingsrelaterad verksamhet t.ex. studiebesök	33 954 kr	26 388 kr
Övrig verksamhet inom gården		
Övriga intäkter från gården (försäljning av jordbruksprodukter)		35 024 kr
Externt arbete (F-skatt, ej jordbrukstjänster)	3 500 kr	2 100 kr
Egna uttag av livsmedel	4 300 kr	4 300 kr
Övriga EU-stöd	37 609 kr	32 927 kr
Summa intäkter	893 675 kr	902 450 kr
Direkta kostnader		
Utsäde	43 991 kr	42 777 kr
Handelsgödselmedel och kalkning	9 120 kr	4 700 kr
Jordförbättring t.ex. kompost, flis etc.		
Plantuppdragning - Plantjord, krukor och brätten	5 000 kr	2 600 kr
Emballage	15 800 kr	6 500 kr
Övrigt förbrukningsmaterial t.ex. fiberduk, markduk, växtskyddsmedel, redskap och bevattning		29 300 kr
Uppvärmning växthus	15 000 kr	20 000 kr
El (plantuppdragning)	25 000 kr	25 000 kr
Körslor	2 100 kr	
Transporter	37 093 kr	12 600 kr
Gråbackar och pallar (pant)		8 000 kr
Inköp frukt & grönt för vidare försäljning		68 000 kr
Summa direkta kostnader	153 104 kr	219 477 kr
Övriga externa kostnader		
Arrende	33 000 kr	
Räntor	5 747 kr	34 300 kr
Transporter (milersättning, bränsle etc.)		
Större maskiner, redskap, verktyg, infrastruktur, växthus	34 403 kr	29 359 kr
Förbrukningsmaterial (t.ex. byggmaterial, arbetskläder m.m.)	41 958 kr	31 704 kr
Övriga kostnader (telefon, bank, försäkringar m.m.)	21 785 kr	31 771 kr
Personalkostnader anställda (lön, skatter, avgifter m.m.)	23 973 kr	63 891 kr
Övriga externa kostnader (andra verksamheter)	38 191 kr	7 871 kr
Summa övriga externa kostnader	199 057 kr	198 896 kr
Summa kostnader	352 161 kr	418 373 kr
Resultat före avskrivningar	541 514 kr	484 077 kr
Avskrivningar	87 592 kr	91 413 kr
Resultat	453 922 kr	392 664 kr

7.2.3 Mylla

Resultatrapport	Mylla	
Yta grönsaksodling inkl. gångar mellan bäddar och grüngödsling (kvm)	4000	4000
Arbets tid totalt	1600	1600
Arbets tid praktikanter/volontärer/medlemmar	800	800
Intäkter	2021	2022
Grönsaker och potatis		
Grönsakskassar (andel)	325 868 kr	290 514 kr
Försäljning Reko	32 973 kr	130 824 kr
Försäljning grossist /skolor		29 710 kr
Försäljning restauranger		20 000 kr
Annan odlingsrelaterad verksamhet t.ex. studiebesök	35 491 kr	36 734 kr
Övrig verksamhet inom gården		
Externt arbete (F-skatt, ej jordbrukstjänster)	64 661 kr	45 278 kr
Summa intäkter	458 993 kr	553 060 kr
Direkta kostnader		
Utsäde	21 797 kr	30 763 kr
Handelsgödselmedel och kalkning	5 640 kr	4 806 kr
Jordförbättring t.ex. kompost, flis etc.	16 000 kr	11 064 kr
Plantuppdragning - Plantjord, krukor och brätten	9 970 kr	10 385 kr
Emballage	8 770 kr	10 775 kr
Övrigt förbrukningsmaterial t.ex. fiberduk, markduk, växtskyddsmedel, redskap och bevattning	7 536 kr	13 183 kr
El (plantuppdragning)	7 409 kr	8 320 kr
Övriga kostnader grönsaker (certifiering, analyser)	13 008 kr	11 779 kr
Summa direkta kostnader	90 130 kr	101 075 kr
Övriga externa kostnader		
Övriga kostnader (telefon, bank, försäkringar m.m.)	39 671 kr	78 908 kr
Personalkostnader anställda (lön, skatter, avgifter m.m.)	36 381 kr	40 490 kr
Övriga externa kostnader (andra verksamheter)		
Summa övriga externa kostnader	76 052 kr	119 398 kr
Summa kostnader	166 182 kr	220 473 kr
Resultat före avskrivningar	292 811 kr	332 587 kr
Avskrivningar	68 914 kr	
Resultat	223 897 kr	332 587 kr

7.2.4 Vegostan

Resultatrapport	Vegostan		
Yta grönsaksodling inkl. gångar mellan bäddar och gröngödsling (kvm)	2160	2160	2160
Arbets tid totalt	3000	2860	2560
Arbets tid praktikanter/volontärer/medlemmar	300	300	900-1920
Intäkter	2021	2022	2023
Grönsaker och potatis			
Försäljning Reko	220 000 kr	247 508 kr	143 751 kr
Försäljning gårdsbutik	31 563 kr	59 358 kr	36 538 kr
Försäljning grossist /skolor	171 280 kr	295 170 kr	667 806 kr
Försäljning butik			36 849 kr
Försäljning restauranger	120 623 kr	123 560 kr	79 300 kr
Försäljning marknader m.m.		42 680 kr	37 845 kr
Annan odlingsrelaterad verksamhet t.ex. studiebesök	38 595 kr	26 450 kr	31 500 kr
Gråbackar och pallar (pant)	12 520 kr	32 230 kr	58 100 kr
Summa intäkter	594 581 kr	826 956 kr	1 091 689 kr
	158 000 kr	197 000 kr	450 000 kr
Direkta kostnader			
Utsäde	34 590 kr	23 613 kr	26 560 kr
Utsäde skottproduktion	7 187 kr	10 908 kr	58 200 kr
Stallgödsel			12 200 kr
Handelsgödselmedel och kalkning	3 990 kr	7 250 kr	48 900 kr
Jordförbättring t.ex. kompost, flis etc.	26 049 kr	5 286 kr	
Plantuppdragning - Plantjord, krukor och brätten			75 459 kr
Emballage		21 134 kr	12 125 kr
Övrigt förbrukningsmaterial t.ex. fiberduk, markduk, växtskyddsmedel, redskap och bevattning	220 kr	2 754 kr	32 067 kr
Uppvärmning växthus	31 123 kr	26 021 kr	
Vattenförbrukning	52 265 kr	11 263 kr	6 700 kr
Transporter			58 100 kr
Gråbackar och pallar (pant)	11 600 kr	36 641 kr	
Inköp frukt & grönt för vidare försäljning	10 307 kr	18 473 kr	
Summa direkta kostnader	177 331 kr	163 343 kr	330 311 kr
Övriga externa kostnader			
Arrende	17 141 kr	22 464 kr	22 464 kr
Transporter (milersättning, bränsle etc.)	40 740 kr	65 293 kr	97 373 kr
Större maskiner, redskap, verktyg, infrastruktur, växthus	54 363 kr	198 948 kr	85 780 kr
Övriga kostnader (telefon, bank, försäkringar m.m.)	49 336 kr	40 803 kr	47 821 kr
Personalkostnader anställda (lön, skatter, avgifter m.m.)	144 000 kr	132 000 kr	
Summa övriga externa kostnader	305 580 kr	459 508 kr	253 438 kr
Summa kostnader	482 911 kr	622 851 kr	583 749 kr
Resultat före avskrivningar	111 670 kr	204 105 kr	507 940 kr
Avskrivningar			
Resultat	111 670 kr	204 105 kr	507 940 kr

7.2.5 Rikkenstorp

Resultatrapport	Rikkenstorp		
Yta grönsaksodling inkl. gångar mellan bäddar och gröngödsling (kvm)	3000	3000	4000
Arbetstid totalt	800	700	1050
Arbetstid praktikanter/volontärer/medlemmar	450	600	750
Intäkter	2021	2022	2023
Grönsaker och potatis			
Grönsakskassar (andel)	219 783 kr	220 389 kr	363 661 kr
Övrig verksamhet inom gården			
Övriga intäkter från gården (försäljning av jordbruksprodukter)	64 000 kr	220 645 kr	30 000 kr
Externt arbete (F-skatt, ej jordbrukstjänster)	230 000 kr	607 380 kr	140 000 kr
Övriga EU-stöd	100 000 kr	100 000 kr	155 000 kr
Summa intäkter	613 783 kr	1 148 414 kr	688 661 kr
Direkta kostnader			
Utsäde		8 250 kr	11 880 kr
Stallgödsel		5 000 kr	
Plantuppdragning - Plantjord, krukor och brätten		5 578 kr	3 771 kr
Emballage		100 kr	
Övrigt förbrukningsmaterial t.ex. fiberduk, markduk, växtskyddsmedel, redskap och bevattning	37 530 kr	3 005 kr	33 000 kr
El (plantuppdragning)			5 000 kr
Körslor			2 900 kr
Övriga kostnader grönsaker (certifiering, analyser)	25 901 kr	22 575 kr	20 000 kr
Övriga direkta kostnader (andra verksamheter)	410 000 kr	711 288 kr	270 000 kr
Summa direkta kostnader	473 431 kr	755 796 kr	346 551 kr
Övriga externa kostnader			
Större maskiner, redskap, verktyg, infrastruktur, växthus		34 300 kr	26 500 kr
Övriga kostnader (telefon, bank, försäkringar m.m.)	5 622 kr	10 000 kr	15 000 kr
Övriga externa kostnader (andra verksamheter)	10 000 kr	18 293 kr	31 500 kr
Summa övriga externa kostnader	15 622 kr	62 593 kr	73 000 kr
Summa kostnader	489 053 kr	818 389 kr	419 551 kr
Resultat före avskrivningar	124 730 kr	330 025 kr	269 110 kr
Avskrivningar	43 500 kr	100 900 kr	18 000 kr
Resultat	81 230 kr	229 125 kr	251 110 kr

7.3 Investeringar

7.3.1 Kollinge torpargård

År	Kollinge	Pris
2015	Växthustunnel 30*6 meter (ny)	30 000 kr
2015	Bågväxthus begagnat (plockade ner själva)	30 000 kr
2015	Traktor Volvo BM 600 från 1969	45 000 kr
2015	Traktor David Brown från 1970 (inkl. planteringsmaskin, precisionssåmaskin, vallsåmaskin, borstmaskin, tallriksharv)	100 000 kr
2017–2022	Redskap till traktor och redskapsbärare t.ex. hjulhackor, slaghack, trumslåtter, tallriksharv, ogräsharv, s-pinnharv, potatisupptagare, vagn, skumplog, plog, ringvält.	124 000 kr
2020	Egenbyggd redskapsbärare	80 000 kr
2020	Växthus 24*36 meter mednockventilation inkl. system för bevattning (plockade ner själva)	130 000 kr
2015–2022	Anläggning av damm och dränering	35 000 kr
2015–2022	Bevattning frilandsodlingar (uppskattning)	40 000 kr
Summa investeringar		614 000 kr

7.3.2 Gåltjärns gård

År	Gåltjärns gård	Pris
2017	Kylcontainer	20 500 kr
2019	BCS	96 000 kr
2019	Växthus	45 700 kr
2019	Paperpot transplanter	17 500 kr
2019	Fyrhjuling	51 000 kr
2019	Jordfräs	10 500 kr
2019	Skrappinne, vibrofjäder	11 000 kr
2019	Bevattning	20 000 kr
2019	Transporter lastbil	29 500 kr
2020	Traktor Massey Ferguson	180 000 kr
2020	Betesputs	27 000 kr
2020	Potatisupptagare	17 000 kr
2020	Knivbalk	16 000 kr
2020	Kylaggregat (endast frakt)	7 000 kr
2020	Kompost	14 000 kr
2020	Frontlastare	45 000 kr
2020	Surkålsfabrik	10 000 kr
2021	Radodlingsdäck	10 000 kr
2021	Plog	19 500 kr
Summa		647 200 kr

7.3.3 Mylla

År	Mylla	Pris
2016	Tvåhjulstraktor med jordfräs (beg)	40 000 kr
2016	Enkel tunnel (beg, 260 m2), ny folie	18 000 kr
2016	Kylrum (beg)	20 000 kr
2017	Rotorplog till tvåhjulstraktor	10 000 kr
2017	Caterpillartunnlar	24 000 kr
2018	Hjulhacka Terrateck med olika redskap	12 000 kr
2018	Transportbil Nissan e-NV200 (beg)	100 000 kr
2019	Hägn	20 000 kr
2019	Slagklipp Rollerblade till tvåhjulstraktor	18 000 kr
2019	Paperpot transplantera + tillbehör	20 000 kr
2020	Quick-cut greens harvester	6 000 kr
2020	Bågväxthus (300 m2, dubbelfolie)	100 000 kr
2023	Pelletsspanna + skorsten	130 000 kr
2016–2023	Ny väg	50 000 kr
2016–2023	Bevattningsutrustning	50 000 kr
Summa		618 000 kr

7.3.4 Vegostan

År	Vegostan	Pris
2018–2022	Bevattning	70 000 kr
2018–2019	Växttunnlar (245m2)	115 000 kr
2019	Kylrum	35 000 kr
2018–2022	Byggnader	300 000 kr
2021	Jang JP-5 seeder	25 000 kr
2022	Paperpot	20 000 kr
2022	Tvåhjulstraktor + implements	75 000 kr
2020	Väg	30 000 kr
2023	Nykylanläggning kylrum	23 000 kr
2023	Ombyggnad drivhus Mikrogrönt	100 000 kr
Summa		793 000 kr

7.3.5 Rikkenstorp

År	Rikkenstorp	Pris
2017	Potatisupptagare	10 000 kr
2018	Växthustunnel	15 000 kr
2021	Ny traktor 75 hp (används mer till annat)	300 000 kr
2023	Jordfräs med stenedläggare	19 000 kr
2023	Potatissättare	21 000 kr
2023	Gasolbrännare	7 000 kr
	Summa	372 000 kr

Ylva Andersson

www.hushallningssallskapet.se | 018-56 04 00 | hskonsult@hushallningssallskapet.se

Hushållnings
sällskapet

