

# Tjäna pengar på ekogrönsaker?

## Källsprängs gård har valt nischen lokal minigrossist

Lokala förutsättningar avgjorde odlingens storlek och inriktning.

LISBETH LARSSON

**M**an får utnyttja de fördelar man har, säger Anders Östlund. Hade vår gård legat i till exempel Skåne hade strategin säkert sett annorlunda ut.

På Källsprängs Gård, som ligger mellan Örebro och Hallsberg, har Maria och Anders Östlund i sitt grönsaksföretag tagit fasta på att de bor i ett område med mycket folk, god efterfrågan och liten eko-produktion. Affärsidén är att producera närodlade och ekologiska grönsaker och rotfrukter, och sälja dessa som en slags minigrossist.

Redan 1989 ställde Maria och Anders Östlund om till ekologisk odling. Sedan dess har det flutit mycket vatten under broarna, som Anders uttrycker det, och man har hunnit prova många produktionsgrenar alltifrån grisar i skogen till eko-potatis som dominerande gröda. De senaste åren har andelen areal med grönsaker expanderat kraftigt och man har nu landat på tre huvudkulturer, förutom vall, i växt-

odlingen – potatis, vitkål och morot – som fungerar bra för gårdens jordar och övriga förhållanden.

### Både stor och liten

Anders och Marias företag kan inte riktigt sättas någon stämpel på. Försäljningen är diversifierad och odlingen är halvstor.

Vi försöker ta vara på stordriftsfördelar i produktionen från den större odlingen och marknadsfördelar från den mindre, lokala odlingen, säger Anders.

De ekonomiska fördelarna med stordrift och ökad mekanisering kommer tydligt fram i Jordbruksverkets beräkningar (se rutan sidan 16). Exempelvis är produktionskostnaden för 1 kg morötter beräknad till 13,03 kr per kg i det lilla företaget med mycket handarbete och hög försäljningskostnad respektive 5,35 kr i det stora företaget med specialmaskiner och eget packeri.

– För mig blev det en aha-upplevelse när jag såg i kalkylerna att det kan skilja så mycket beroende på stordriftsfördelar, säger Anders.

I Jordbruksverkets skrift konstateras att små företag inte kan konkurrera med stora på samma marknader, utan att de mindre måste finna avsättningsmöjligheter där ett högre pris kan motiveras och tas ut.

### Försäljningskanaler

Under årens lopp har Maria och Anders hunnit testa olika sätt att sälja sina produkter, och har nu flera fungerande försäljningskanaler som passar deras företag. En stor del av grönsakerna säljs direkt till butiker i närområdet med befolkningscentra som Örebro, Hallsberg och Askersund. Varje torsdag kör Anders ut beställda varor med lastbilen, som för övrigt är hans favoritmaskin.

– Det är den som gör mig lite unik som bonde, säger han på skämt.

Källsprängs Gård levererar grönsaker till strax över 10 butiker, både stora och små.

– Det avgörande är att butiken har en vilja att jobba med våra produkter, och det är betydelsefullt att kontakten blir bra och att vi kan skapa en relation till kunden, säger Anders.

Källsprängs gård har flera ben att stå på när det gäller avsättningen förutom försäljningen direkt till butik. Huvuddelen av potatisen levereras till ett ICA-packeri. En del vitkål produceras på kontrakt, ca 30 ton går till företaget Tistelvind som är Sveriges största producent av surkål. Morötter och vitkål levereras kontinuerligt till den lokala grossisten Örebro Trädgårdshall som säljer vidare, bland annat till storkök.

– All vitkål som serveras från Örebro kommuns kök – dagis, skolor, äldreboende – kommer från våra odlingar, säger Anders.

En mycket liten andel av produktionen säljs direkt till konsument på gården. Det är en tidskrävande och dyr försäljningsform som man försöker minimera och styra till en dag i veckan.

### Hög kostnad

I Jordbruksverkets kalkyler har man räknat med att försäljningskostnaden vid egen försäljning och distribution utgör en betydande post, mellan 10 och 20 procent av produktionskostnaden beroende på företagstyp. Anders – som säger att han inte är någon ”räknenisse” – menar att för deras del blir inte kostnaden så stor eftersom butikerna ligger nära och logistiken fungerar bra.

För att kalkylen ska gå ihop vid direktförsäljning måste man kunna få ut ett högre pris. Att detta är fullt möjligt stämmer med erfarenheterna från Källsprängs Gård, där man tydligt märker och kan dra fördel av

### Källsprängs gård

**Ägare och brukare:** Anders och Maria Östlund. Ligger i Åsbro i Närke.

**Företaget:** Omsätter 2 miljoner, arbetar förutom Anders och Maria gör tjugotalet säsongsanställda ungdomar.

**Areal:** 30 ha åker där hälften ligger i vall eller spannmål med insädd.

**Grödor:** 7,5 ton ha potatis (ca 200 ton/år), 7,5 ha grönsaker.

**Huvudkulturer grönsaker:** Vitkål ca 250 ton/år, morot ca 100 ton/år

**Mindre kulturer:** Broccoli och palsternacka.

**Övrigt:** Vitkålen kyllagras och packas på gården. Morötter lagras och packas externt.

den allt starkare trenden för både eko och närodlat.

Det känns som att vi står starka med vår affärsidé, säger Anders. Hittintills har inte heller produkterna från gården varit särskilt pris-känsliga.

### Avkastningen viktigast

Det finns flera viktiga nyckeltal i en grönsakskalkyl. Enligt Anders erfarenheter är avkastningens storlek det mest avgörande för lönsamheten, mer avgörande än arbetsåtgången. Ofta framförs till exempel ogrärensningen för hand som väldigt dyr, men det tycker inte Anders alltid stämmer. Vid produktion av morötter kostar den kanske 25 öre per kg.

– En skördeminskning slår mycket hårdare på resultatet än arbetsåtgången, säger han.

– Men det stora arbetsbehovet i utgör förstås en viktig aspekt både för lönsamhet och utvecklingsmöjligheter.

– Tillgången på arbetskraft är helt klart en begränsning för att vi skulle kunna utöka, säger Anders. Vi kommer nu snarare att dra ner lite på arealen, från ca 5 ha vitkål till 3 eller 4 ha. Vi har fått slita väl hårt och känner att vi behöver trappa ner lite och hämta nya krafter. Om vi eventuellt skulle förändra produktionen senare blir det hellre med någon ytterligare gröda än med större areal.

### Mekanisering

Hög grad av mekanisering har stor betydelse för det ekonomiska resultatet men det gäller att ha tillräckligt stor areal att slå ut maskinkostnaderna på för att investeringarna ska bli försvarbara och lönsamma. På Källsprängs Gård har man flera specialmaskiner för grönsaksodlingen medan man köper in mycket annan körning för att minska de egna maskinkostnaderna, till exempel all plöjning och spridning av stallgödsel.

– Vi behöver ju inte ha egna stora och dyra traktorer och maskiner till sådant som andra kan göra lika bra, säger Anders.

– Nu några år har det varit bra efterfrågan och bra priser som täcker kostnaderna, säger Anders, som dock inte är helt säker på att priser-



na kommer att stå sig i finanskrisens spår och då kommunerna har hårda sparbetting.

### Rishtagandet

Lägre skörd och högre arbetsbehov än i konventionell produktion ska täckas av merbetalningen. Därutöver tillkommer att ekoföretagaren lever med en mycket större risk, och det tycker Anders inte kommer fram i kalkylerna. Hur slår det i lönsamhetsberäkningarna om vart femte år misslyckas?

– Potatis är grymt svårt. Får man bladmögel tidigt kan skörden utebli helt. Det hjälper inte hur duktig man är som odlare, säger Anders.

Men riskfaktorerna skiljer mellan olika grödor. I till exempel morot och kål går problemen att bemästra, även om skadegörare, sjukdomar och ogräs vissa år kan bli väldigt svåra att hantera. Som ekologisk grönsaksodlare gäller det att försöka sprida riskerna och vara flexibel.

Anders menar att det inte är lätt att upprätta kalkyler för ekologisk grönsaksodling, eftersom det är så många faktorer som påverkar och svänger – inte bara mellan säsonger utan också under säsonger.

– Visst är det bra att räkna så man vet om man ska gasa eller bromsa, men till slut blir det ändå erfarenheten och en slags fingertoppskänsla som avgör. ●

### Grönsakskalkyler

Häftet **Ekonomi – kalkyler för odling av grönsaker på friland** finns att ladda ner som PDF från Jordbruksverkets hemsida [www.sjv.se/ekogron/saksbrev](http://www.sjv.se/ekogron/saksbrev) eller går också att beställa direkt per telefon.

I sammanställningen finns kalkyler för olika grönsaksgrödor och fyra företagstyper:

**Liten ekologisk odling** (1 ha) med många grödor som säljs främst direkt till konsument.

**Medelstor odling** (5 ha) med viss specialisering och partiförsäljning.

**Stor odling** (40 ha) med egna specialmaskiner, två huvudgrödor som säljs till grossist.

**Kontraktsodling** åt större företag.

# God efterfrågan och skapliga

## Importen tar en allt större andel av kakan

| CHRISTINA FORLIN |

**S**äljorganisationen Samodlarna gick tidigare i våras ut med ett upprop för att locka fram fler ekologiska grönsaksodlare och få de redan etablerade att utöka. Men gen svaret från odlarna är inte direkt jublande.

– Det finns ingen enkel lösning, säger Frans Brozén, ordförande i Samodlarna.

Man ska vara medveten om att det är en riskfylld bransch. Som odlare ligger man ute med mycket pengar innan de börjar trilla in vid skörden. Mycket kan gå fel på vägen, inte minst vädret är en oberäknelig faktor.

Men ska han peka på en faktor som är väsentlig för framtiden så är det möjligheten för odlarna att kunna lagra. Det är viktigt, om svenska odlare ska kunna förse handeln med stora kvantiteter, och det är viktigt att inte behöva dumpa till låga priser under hösten.

– Vi skulle kunna jobba mer med större volymer, det hade varit möjligt i år, inte minst med lök, om vi hade haft grönsakerna. Efterfrågan är stor.

Frans tror att ett utökat samarbete kan hjälpa en del. Det gäller på många olika nivåer, en öppen dis-

kussion är viktig. Samodlarna finns redan när det gäller samordning av försäljning. Men även när det gäller maskiner och arbetskraft skulle samarbete vara till hjälp för många odlare. Det skulle också göra det lättare för små att få tillgång till maskiner som de annars inte har råd att investera i.

Över huvud taget menar Frans att ökad kommunikation mellan de ekologiska odlarna skulle bidra till att man når hela marknaden på ett effektivare sätt.

## Utökar du 2009?

Ekologiskt lantbruk har gjort en rundringning för att kolla läget. En allmän känsla är att de mindre odlarna med direktförsäljning ser mer positivt på marknaden och lönsamheten. Detta trots att alla kalkyler visar på att produktions- och försäljningskostnaden i dessa företag är mycket högre än i den rationaliserade storodlingen.

### Frans Brozén, Gotland

Odlar 15–20 hektar grönsaker, huvudsakligen lök men även en del morötter, rödbetor samt en mindre odling av ett bredare sortiment till gårdsbutiken. Potatis odlas också på ca 15 hektar.

Säsongen 2008 var bra och nu i mitten av mars har han sålt det mesta av förra årets skörd. Odlingen 2009 har inletts med att 700 kilo färskpotatis sattes kring 10 mars.

– Den ska vara klar i mitten maj, hoppas Frans.

– För övrigt har jag inga större planer på förändringar när det gäller odlingsinriktning.

### Anders och Maria Östlund, Örebro

Vitkål, morötter och potatis på cirka 15 hektar. De säljer till en lokal gros-

### Samodlarna

**Försäljning 2008** var 43 miljoner, vilket var en ökning med 25 % från året innan.

**Leverantörerna** är ca 50, de flesta på Gotland och i sydvästra Sverige.

**Kunder** är Coop – mycket konsumentförpackat åt Änglamark, grossisten Everfresh och frysföretaget Magnihill.

**Största produkterna** är morötter och potatis. Många andra grödor finns också i sortimentet men skulle behövas i större volymer.

# priser – men grönsaksodlarna tvekar

sist som sedan förmedlar vidare till ett tiotal kommunala storkök. De säljer också själva direkt till 10-12 butiker. Att utöka odlingen för att sälja genom exempelvis Samodlarna är inte aktuellt.

– Odlingssäsongen 2008 var lyckad, både potatis- och vitkålsskörden blev bra. Nästa säsong planerar vi att även testa purjolök.

## **Ulrika Ivergård och Torolf Forsberg, nordöstra Uppland**

Ett brett grönsakssortiment med bland annat lök, morötter, svartrötter, palsternacka, polkabetor, broccoli och haverrot som de säljer till lunchrestauranger, lyxkrogar i Stockholm, en del butiker samt grönsakslådekunder.

– Säsongen 2008 var bra och vi har bara lite kvar att sälja och vi räknar med att ha sålt ut allt i lagret i slutet av mars. Efterfrågan på ekologiska grönsaker är lika stor trots sämre tider verkar det som. Vi kommer att prova lite nya sorter nästa säsong men annars rullar odlingarna på som de är. Haverrotten är det fortfarande många som vill ha.



Ulrika Ivergård: – Vi kommer att prova lite nya sorter nästa säsong men annars rullar odlingarna på som de är.



– Efterfrågan är stor och har varit i många år. Den håller i sig och vi planerar inga större förändringar inför årets säsong, säger Senneby trädgårds brukare Britt-Inger Nilsson och Dan Johansson.

## **Dan Johansson, Senneby trädgård, Vaddö**

Odlar 3 hektar med frilandsgroönsaker, 2 hektar potatis, ¼ hektar jordgubbar och 1000 kvadratmeter växthus.

– 2008 var ett bra år, odlingarna fungerade väl även om det var torrt på försommaren som det ofta blir här. Efterfrågan är stor och har varit i många år. Den håller i sig och vi planerar inga större förändringar inför årets säsong. Vi har lite potatis kvar i lager men alla rotfrukter är slut. Vi säljer det mesta direkt till konsument, och har ett brett sortiment. Vi har tre försäljningskanaler, gårdsbutiken, Roslagslådan som är ett prenumerationssystem, samt en närbutik. Där har vi har en egen hylla som vi tar hela ansvaret för. Vi kommer överens med butiken vad påslaget ska vara och sedan prismärker vi själva. Sedan är det upp till oss

att leverera det som behövs och det som det är säsong för. Det känns väldigt bra för vi kan se till att allt som finns där håller en hög kvalitet, det är upp till oss.

## **Göran Lindén, Borlänge**

Odlar potatis på 10 hektar, morötter på 5 hektar, vitkål på 1,5 hektar samt lite palsternacka.

– Vi säljer allt i Dalarna, dels till butiker, dels till kommunala små och stora kök. Efterfrågan är stor och priserna ganska bra. Förra årets skörd kommer att gå åt. 2008 var ett bra odlingsår. Inför nästa säsong planerar vi inga större förändringar. Det som är roligt i Borlänge och en del andra kommuner i Dalarna är att de har en transportlösning som gör det möjligt för även små kök att få ekologiska grönsaker, utan att man för den skull som odlare måste köra långa sträckor med små kvantiteter.

FOTO: CHRISTINA FORLIN

FOTO: OSCAR FRANZEN

Kommunernas upphandling gäller nämligen endast själva produkterna och inte som vanligt även transporterna ut till alla köken. Det betyder att lokala mindre producenter bara behöver leverera till en central. Där tar ett transportföretag vid och kör ut samtliga produkter som ska ut till köken. Transportlösningen är alltså separat, och gör det möjligt även för små lokala producenter att leverera.

**Liv Ekerwald och Lars Olsson, Ås, Jämtland**

Ett brett grönsakssortiment och satsar nu på den lokala marknaden och får ut ett bättre pris än när de tidigare sålde morötter och potatis till ICA. Odlingssäsongen 2008 gick bra och 2009 fortsätter de satsningen på den lokala marknaden.

– Nu levererar vi till landstinget, säljer under tre månader mycket i gårdsbutiken, står tio veckor på torget och har börjat med grönsakslådor som går jättebra i Östersundstrakten. De innehåller kål, bladgrönsaker, rotgrönsaker, lök och potatis med mera. Salladskål är vi stora på och säljer via Samodlarna.

**Mikael Jonsson, Fjärås, Halland**

Störst i Sverige på pepparrot med 5 hektar.



FOTO: CHRISTINA FORLUN

– Inför nästa säsong fortsätter vi att odla det vi redan kan och har maskiner för, säger Bengt Och Catarina.



Anders Stumle ökade arealen förra säsongen och står nu med osäld potatis. Han kommer därför att dra ner med 20–25 procent i år.

– Hur det gick 2008 vet vi inte ännu eftersom vi börjar skörda i månadsskiftet mars/april. Men det var väldigt blött i somras och det var svårt att lägga om rötterna. Ogräset var också svårt att rå på när det regnade så mycket. Efterfrågan på ekologisk pepparrot är stor. Vi säljer till hela Sverige och vi skulle kunna sälja mer. Men det är svårt att få nya pepparrotsodlare, det krävs mycket handarbete och det är svårt att mekanisera odlingen mer.

**Bengt och Catarina Nilsson, Falkenberg**

27 hektar grönsaker (lök, rödbetor, palsternackor, kål, morötter) samt 8 hektar potatis säsongen 2009.

– Förra odlingssäsongen var hyfsad och efterfrågan på ekologiska grönsaker är fortsatt stor. Vi säljer allt genom Samodlarna. Inför nästa säsong fortsätter vi att odla det vi redan kan och har maskiner för. Men det finns utrymme för fler odlare. Det bästa vore om de kontaktade Samodlarna för att höra vad det finns behov av så kan de diskutera sig fram till ett bra avtal för nya grönsaker.

**Anders Stumle, Gotland**

Odlar potatis på cirka 30 hektar, jordärtskockor på 1 hektar och har växthus.

– Förra året fick vi en ganska bra skörd och vi ökade arealerna på Gotland av potatis eftersom handeln efterfrågade större kvantiteter. Men nu står vi här med potatis som ännu inte är såld. Försäljningen går via Samodlarna. Vi kommer att dra ner potatisodlingen med 20–25 procent i år, det gäller vår gård och det gäller på Gotland. Jordärtskockorna drar vi också ner lite och vi kommer att ha en kortare säsong i växthusen. Prispressen ökar förstås när det är överskott på marknaden.

**Tony Håkansson, Tygelsjö i Skåne**

Slopade grönsakerna 2008 och odlade enbart 30 hektar potatis, kanske blir det grönsaker igen 2009. Han säljer till ICA.

– Efterfrågan är relativt bra men man kan befara att handeln vill pressa priserna i takt med att volymerna av ekologiskt växer, säger han. ●