

Inspirationskväll: Möjligheter med Andelsjordbruk

Plats: Hållbar Hälsa i Svenshögen, 30 jan 2014

*Arrangörer: Grön Produktion på Mistra Urban Futures,
Länsstyrelsen i Västra Götaland*

Kvällen den 30 januari fick vi möjligheten att träffa och lyssna på Anders Berlin från Ramsjö Gård i Uppland. Det är Sveriges äldsta och mest etablerade andelsgård.

Förutom en trevlig kväll med mat till självkostnadspris hos Åke och Ting Wikström fick vi mycket information om hur Ramsjö Gård drivs och hur de har arbetat fram sin egen modell.



Inspiration från USA

Efter att ha odlat ekologiska och KRAV-godkända grönsaker sedan 1989 provade Karin och Anders Berlin att sälja skörden i andelar 2001. Redan tidigare sålde de direkt till slutkund, både privatpersoner och restauranger. Inspiration till affärskonceptet har paret hämtat i USA där det är en vanlig företagsform i tätbebyggda områden med höga

markpriser. En av utmaningarna var att marknadsföra verksamheten och ett tydligt uppsving märktes efter en tidningsartikel i lokalpressen några år efter starten. Ramsjö Gård har även tagit fram en egen informationsbroschyr.



Skillnaden kan tyckas liten mellan olika former av direktförsäljning, men enligt Anders sätt att se det så är det skillnad. I och med att kunderna köper en andelskorg blir säsongsvariationen en del av affären. Det spelar mindre roll exakt vad det är i korgen varje vecka och exakt hur många kilo morötter det blir totalt. Det som är viktigt för att kunden ska vara nöjd är kvalitet och i viss mån information, till exempel recept. På hemsidan går det att följa vad leveranserna innehåller. Även förskottsbetalning är en viktig del, även om det finns möjlighet att dela upp betalningen.

Leverenser och betalning

Då som nu kör de ut korgar med säsongens grönsaker till några få utlämningsplatser där kunderna har någon ansvarig för att ta emot leveransen. Det måste vara tillräckligt många korgar per utlämningsplats.

Det går att välja en hel eller halv andelskorg, även en så kallad "arbetskorg" där arbete på gården ingår som en del av betalningen. Knappt 200 kunder brukar det finnas varje säsong, några har funnits med sedan starten 2001. Även privata förskolor och äldreboenden finns bland kunderna, men avtalen skrivs på liknande sätt.

Medlemmar betalar en medlemsavgift första året och har då möjlighet att boka leverenser som sedan betalas före första leverens. Den som vill kan sedan delta i ett planerings- och utvärderingsmöte under vintern. Många nya kulturer har lagts till sortimentet efter önskemål från medlemmar.

Odling och arbetskraft

Odlingen bedrivs på ca 2 ha bäddlagd grönsaksodling och 2-3 ha potatis. Utöver det så odlas spannmål, däribland gamla kultursorter, för bakning. I 3-4 kallväxthus odlas tomater, gurka och paprika. Växthusen bygger Anders själv med stommar och specialplast.

Grönsaksproduktion är en arbetskrävande sysselsättning oavsett organisation. Ramsjö Gård tar emot volontärer genom den internationella organisationen WOOF och dessutom en del lärlingar och praktikanter. De som stannar en längre tid och har mer kunskap gör givetvis mer nytta. Utöver det sköter i första hand Anders odlandet och Karin hemsidan och administration av medlemmar och beställningar.

Tänkvärd information

Som del av sin marknadsföring använder Ramsjö Gård delar av en artikel där Folke Gunther (forskarstuderande systemekologi vid Stockholms Universitet, 1999) analyserar hållbarheten i vårt livsmedelssystem. I den sägs ungefär 75 procent av de pengar konsumenterna betalar för mat gå till mellanleden och 25 procent till producenten. Av dessa 25 procent är en stor del kostnader för produktionen och nettovinsten blir producentens lön. Med den fördelningen blir fördelarna med direktförsäljning och ännu hellre forskottsbeställningar oerhört tydliga, även om det innebär merarbete för försäljning och administration.

www.ramsjogard.net

Vid frågor kontakta:

Lina Wejdmarek, Länsstyrelsen: lina.wejdmarek@lansstyrelsen.se

