

# Slutrapport

## Andelsjordbruk – säkrad avsättning för lokalproducerade livsmedel



Sammanställt av Lina Morin 2018.  
Projektet bedrevs av Länsstyrelsen 2015–2018.



VÄSTRA  
GÖTALANDSREGIONEN



LÄNSSTYRELSEN  
VÄSTRA GÖTALANDS LÄN



Europeiska jordbruksfonden för  
landbyggsutveckling: Europa  
investerar i landsbygdsområden



Studie  
främjandet

## Innehåll

Inledning.....	2
Sammanfattning.....	2
Verksamhet .....	3
Information till konsumenter och producenter .....	3
Initiera, följa och stötta minst tre pilotprojekt under tre säsonger .....	3
Rådgivning, kompetensutveckling och studieresor för producenter.....	4
Sammanställa kunskap.....	5
Bidra till att skapa forum.....	6
Slutsatser .....	6
Nya företagare.....	7
Mångfald .....	7
Produktionsinriktningar.....	7
”Den svenska modellen” .....	9
Socialt företagande .....	9
Avslutning.....	9

## Inledning

Projektet har genomförts av Sara Danielsson, Designstories/Studiefremjandet Göteborg och Lina Morin, Länsstyrelsen i Västra Götaland mellan 2015 och 2018.

Projektets syfte har varit att etablera konceptet andelsjordbruk i Västra Götaland genom informationsträffar till både konsumenter och producenter samt samla kunskap kring hur affärsmodellen fungerar i praktiken. Centralt har också varit att dokumentera den kunskap som vuxit fram i regionen och i Sverige samt skapa nätverk för fortsatt utvecklingsarbete inom konceptet.

Grunden i affärsmodellen är ett direktavtal mellan konsument och producent. Producenten säkrar sin avsättning, får betalning i förskott och ett bättre pris för sina produkter då mellanled försvinner. Samtidigt får konsumenten kontakt med odlare och andra konsumenter, insikt i var maten kommer ifrån och insikt i odlingarna.



*Del av Nybrukarnas andelsjordbruk i Småland. Foto: Lina Morin*

## Sammanfattning

Under projektperioden har andelsjordbruk gått från några enstaka gårdar i Sverige till att bli en rörelse där antalet företag ökar stadigt. Andelsjordbruk som begrepp lanserades av projektmedarbetarna och är nu den allmänt vedertagna översättningen av Community Supported Agriculture, CSA. Idag finns det över 40 andelsjordbruk i Sverige. Projektet har varit i kontakt med nästan 30 intresserade företag inom Västra Götaland, varav ca en tredjedel har gått vidare till konkret verksamhet. Minst sex av dessa har utvecklats till fungerande andelsjordbruk vid projektets sluttidpunkt. Dessutom startar minst två nya andelsjordbruk i regionen under 2018.

Slutsatser är att projektet låg rätt i tiden, intresset är stort för lokal mat och att utvecklingen går snabbt. Det tar dock längre tid än projekttiden att etablera och bygga upp företag så hur modellen fungerar när den skalas upp med fler kunder, anställd personal och mer stabil ekonomi har vi inte hunnit se. Projektet har fyllt en



viktig roll genom att öka mängden information och höja utvecklingshastigheten i nya företag i och utanför regionen. Betydelsen av nätverk och erfarenhetsutbyte är stor men detta inte lätt att genomföra för enskilda livsmedelsproducenter. Ett stöd i det gör stor skillnad.

Framtaget material finns på Länsstyrelsens hemsida. Materialet kommer att förvaltas vidare av den nationella föreningen Andelsjordbruk Sverige.

## Verksamhet

Projektets syfte var att främja kommersiell och lokal livsmedelsproduktion genom att utveckla andelsjordbruk i Västra Götaland. För att uppnå detta har projektet skapat nätverk, byggt kunskap och bidragit till metodutveckling om hur andelsjordbruk kan bedrivas.

### *Information till konsumenter och producenter*

Projektet har genomfört en lång rad olika informationsinsatser i både tätorter och i mindre samhällen. Vi har talat inför producenter, konsumenter och rådgivare inom lantbruksnäringen. På så sätt har vi spridit information om konceptet på bred front med ett 20-tal föreläsningar bland annat i Göteborg, Alingsås, Strömstad, Borås, Trollhättan, Uddebo och Skövde. Exempel på arrangemang vi har deltagit i är Bok- och biblioteksmässan, Framtidsveckor på flera orter, Lokalekonomidagarna och Jordbruksverkets konferens för forskning och utveckling inom ekologisk produktion.

Vi har varit delaktiga i två större radioreportage och ett 10-tal artiklar och intervjuer inklusive Länsstyrelsens egen tidning Jordbiten. Allt eftersom producenter har startat verksamhet har vi hänvisat journalister och förfrågningar om föreläsningar till dessa för att informationsarbetet ska fortsätta efter projekttiden och för att de enskilda företagen ska lyftas fram.

Projektet avslutades genom att initiera och genomföra en temadag för lokal och hållbar mat som hölls i Göteborg den 20 mars 2018. Denna dag genomfördes i samarbete mellan Länsstyrelsen Västra Götaland, Stadslandet Business Region Göteborg och Reframe (Agroväst, Lokalproducerat i Väst och Naturbruksförvaltningen) med stöd av Coompanion och Studieförbundet Göteborg. Under dagen hade vi 130 registrerade deltagare.

### *Initiera, följa och stötta minst tre pilotprojekt under tre säsonger*

Intresset för konceptet har utvecklats snabbt. 2015 fanns ett företag som arbetade med andelsmodellen i regionen. Under 2015 fick vi kontakt med flera personer som var intresserade, men det tog lite tid för dem att starta. 2016 var 4 företag igång och ytterligare ca 6 blivande företag letade mark eller odlade i mindre skala. 2017 har det också varit 4 aktiva företag som har sålt andelar, men av olika skäl var det delvis andra företag än 2016. Behov av att investera i marken, personliga omständigheter och annat påverkar företagandet mer än den försäljningsmodell företaget väljer. Inför 2018 säljer 9 företag andelar, varav vi har haft mycket kontakt med sex och kontakt med samtliga.

Alla företag säljer grönsaker, utom ett som säljer andelslamm. Introduktionen av REKO-ringar i Sverige har erbjudit en enklare försäljningskanal för nystartade företag men också möjligheter att sälja eventuellt överskott från en andelsproduktion vilket har underlättat för många att prova odling i större skala.

Vi har inte följt något enskilt pilotföretag i tre säsonger i drift, för något sådant har inte funnits i vår region. Vi har stöttat, följt upp och bollat idéer med nästan 30 företag under projektiden varav några har valt en annan försäljningsmodell eller inte hunnit starta verksamhet än. Ungefär 10 av dessa har regelbundet deltagit i nätverksträffar och ytterligare 5 har tagit kontakt med oss i projektets slutfas med konkreta planer på andelsjordbruk. Tre av företagen arrenderar mark av Fastighetskontoret, Göteborgs Stad som projektet haft en nära samverkan med.

Projektmedarbetarna har besökt pilotföretagen vid ett flertal tillfällen för rådgivning och för att utveckla och konkretisera affärsmodellen på plats. Det har hela tiden funnits en kontinuerlig kontakt vid behov och den information som efterfrågats har tagits fram.



*Frösådder, Earthculture Farm 2016. Foto: Lina Morin*

#### *Rådgivning, kompetensutveckling och studieresor för producenter*

Rådgivningen har lagts upp med ett startbesök på gården med en öppen diskussion om vad företagaren vill producera och hur de vill sälja, givetvis med information och förslag på upplägg för just andelar. I de fall andelsjordbruk har varit huvudalternativet eller målet har företagarna som regel velat delta i nätverksträffar. De flesta har vi haft mycket löpande kontakt med, de har blivit projektets pilotföretag.

I flera fall har rådgivning också varit ett telefonsamtal eller mailkonversation då företagaren har fått del av vår erfarenhet och det material vi tagit fram under projektiden. Särskilt under projektets sista halvår då vi har haft mer underlag och mindre tid för rådgivning. I de fall företagaren har andra tankar eller problem har vi hänvisat dem vidare till annan rådgivning, bland annat Coompanions rådgivning för

socialt företagande, Länsstyrelsens kompetensutveckling för ekologisk produktion och Lokalproducerats i Västs företagscoacher.

Kompetensutveckling har genomförts vid nätverksträffar utifrån olika teman som efterfrågats av deltagarna. Alla intresserade producenter som varit på väg att starta andelsjordbruk har kunnat möta mer etablerade företag och andra inbjudna experter med specialkunskap från till exempel Länsstyrelsen, Coompanion och LRF.

Träffarna har handlat om avtal, marknadsföring, livsmedelssäkerhet och ekonomiska modeller för prissättning, andels- och betalningsupplägg. Vi har också gett information om att söka finansiering genom start- och investeringsstöd samt stöd för socialt företagande. Vid tre tillfällen har vi bjudit in etablerare andelsjordbrukare från övriga Sverige för att berätta om sin verksamhet.

2016 gjorde vi en studieresa till fyra gårdar i Småland och Skåne som säljer andelar. Denna resa var öppen för alla företag i det regionala nätverket. Fyra odlare deltog.

### *Sammanställa kunskap*

Kunskapen som projektet byggt upp har sammanställts till ett lättillgängligt informationsmaterial. Detta finns tillgängligt på Länsstyrelsens hemsida och förvaltas vidare av den nationella föreningen, Andelsjordbruk Sverige. Målet är att informationen ska underlätta för nya andelsjordbruk att starta i regionen och i övriga Sverige. Kunskapen är även användbar för de aktörer som deltagit i projektet: Länsstyrelsen, Fastighetskontoret Göteborgs Stad, Lokalproducerat i Väst, Coompanion, Stadslandet Business Region Göteborg och Studieförbundet Göteborg. Eftersom det är publicerat kan även andra rådgivningsaktörer använda det.

I princip har varje nätverksträff resulterat i ett eller flera informationsmaterial. Vi har därmed sammanställt exempel på prissättning och förutsättningar för ekonomi i just andelsproduktion, marknadsföringstips, hur företag planerar sin odling efter hur mycket grönsaker en andel bör innehålla, bidrag och stöd som finns att söka för att komma igång och hur man upprättar avtal eller överenskommelser med kundgruppen.

Utöver information från nätverksträffarna har vi i samarbete med Pernilla Fischerström, Processledare Offentlig upphandling, Länsstyrelsen sammanställt information om hur andelsjordbruk kan sälja andelar till offentlig sektor. Flera kommuner i Sverige har hört av sig för att ta del av och använda detta material. Ett flertal kommuner i Sverige har tecknat avtal där de köpt andelar genom direktupphandling.

Projektet har också genomfört intervjuer med kunder till pilotföretagen. Detta för att öka kunskapen om vilka målgrupper som producenter ska vända sig till, hur de bäst hittar sina kunder, vad kunderna är villiga att betala, hur leveranser kan ske, vilka sorter och mängder som efterfrågas, hur andelsjordbruket kan utvecklas i framtiden etc.

Även de producenter som drev andelsjordbruk 2017 har intervjuats kring sina tankar och erfarenheter. Här finns mycket konkret uppföljning av hur planeringen och kundkontakt har upplevts av den enskilde företagaren men också mer generella slutsatser kring vad som fungerar i praktiken och rent ekonomiskt.

Inom projektet har det tagits fram ett grafiskt informationsmaterial om andelsjordbruk som använts vid föreläsningar, informationsmöten, på mässor etc. Detta består av flyers, foldrar och affischer som använts som första information.

### *Bidra till att skapa forum*

Projektet har skapat Facebook-sidan Andelsjordbruk Västra Götaland (473 följare) som lever vidare och fungerar självständigt efter projektperioden. Projektets sida på Länsstyrelsens hemsida har under projekttiden haft över 2 100 unika sökträffar. Därför anses den ha så stort värde för allmänheten att Länsstyrelsen behåller den efter projekttiden.

Då det i första hand är grönsaksodlare som säljer andelar har många gemensamma frågeställningar handlat om odlingsråd och kunskapsutbyte runt liknande produktion. Odling har vi inte jobbat med direkt inom projektet. Vi har däremot, tillsammans med odlare, initierat ett nätverk för småskalig grönsaksproduktion som kan fungera för att täcka odlarnas behov i samarbete med Länsstyrelsens projekt om ekologisk produktion, LPiV:s företagscoachning och Agrovästs Gröna Möten. Detta nätverk har startat Facebookgruppen Småskalig Grönsaksproduktion (512 medlemmar) där man i första hand utbyter tankar och erfarenheter.

Projektet har delvis varit med i processen runt att starta en nationell förening med syfte att verka för den hållbara utvecklingen av andelsjordbruk (CSA) i Sverige. Den nationella föreningen Andelsjordbruk Sverige drivs av medlemmar och ordnar kurser och träffar för andelsjordbrukare i hela landet. Utöver dessa forum finns flera andra i sociala medier där projektmedarbetarna har varit aktiva men inte drivande.

## Slutsatser

Projektet har nått ut i media på ett sätt vi inte förväntade oss. Vi har blivit inbjudna att föreläsa eller delta i många sammanhang, vilket har gjort att vi nått många personer kostnadseffektivt. Det har också funnits stort intresse från såväl tjänstepersoner som producenter, både nya och etablerade. Man kan säga att projektet har blivit bredare och nått fler människor än väntat men att vi inte hunnit se långsiktiga effekter på dessa tre år.

Vi vill framhålla och betona att modellen är baserad på ett avtal mellan kundgrupp och producent. Detaljer och lösningar måste vara situationsanpassade, inte baserade på en standard. Därför blir erfarenhetsutbyte och att dela goda idéer centralt. Det finns också ett stort behov och intresse av att utveckla affärsmodellen vidare för större kunder som restauranger och offentliga kök.

### *Nya företagare*

Det är lättare att hitta nystartade företag som satsar på modellen. Vi har ingen etablerad grönsaksodlare i regionen som har "lagt om", även om det finns sådana exempel i andra delar av Sverige. Modellen tilltalar en annan typ av personer än stora delar av lantbruksnäringen i övrigt. De flesta andelsjordbrukare har en annan yrkesbakgrund och har jobbat som lärare, journalister eller forskare. Viljan att driva sitt eget företag, jobba konkret med odling och med de sociala delarna som finns i andelsmodellen är en mycket stark drivkraft. Det bidrar till en viktig utveckling och förnyring i branschen.

Eftersom det ofta handlar om nyföretagande så tar det tid att starta, särskilt med en affärsmodell som fortfarande är relativt ny och okänd. Vi kan konstatera att det är viktigt att bolla tankar med en rådgivare eller kollega, flera av våra närmare kontakter har tydligt uttryckt att de inte hade startat utan projektets stöd och nätverk.



*Andelsjordbruk Vingaland 2016. Foto: Lina Morin*

### *Mångfald*

Projektet har i första hand kommit i kontakt med unga kvinnliga företagare, vilka är en minoritet inom lantbrukssektorn. Merparten av pilotföretagen drivs av kvinnor under 40 år.

Andelsjordbrukaren odlar i mindre skala och med en diversifierad produktion som bidrar till en mångfald av grödor. Gamla sorter kan bevaras och det blir en ökad diversitet i landskapet. Därför är det en viktig affärsmodell för att fånga upp ökat intresse för lokal och hållbar mat och för att få unga människor att satsa på lantbruk. Detta skapar mångfald och sysselsättning och bidrar på så sätt till en hållbar utveckling.

### *Produktionsinriktningar*

Av de företag som har startat under projektperioden i regionen odlar sju grönsaker och ett har lammproduktion.



Vi ser ett intresse för andelar även inom andra produktionsinriktningar. Äggprenumerationer och andelar i bikupor finns det exempel på runt om i landet. Vi har räknat på modeller för såväl mjöl och mejeriprodukter som kött. Vi tror att affärsmodellen tilltalar företag med färskvaror, där avsättningen kräver veckovisa leveranser. Vi tror också att det är mer konkret att sälja produkter med något kortare produktionstid som grönsaker eller lammkött när betalningen sker säsongvis. Ytterligare en aspekt är hur arbetsinsatserna ser ut under säsongen. För en grönsaksodlare är det värdefullt att inte behöva stå på torget och administrera försäljning när säsongen är som mest arbetsintensiv.

Köttlådor som säljs en eller två gånger per år fungerar bra genom beställningar eller förbokningar. Förskottsbetalningar och upprepade leveranser finns det oftast inget direkt behov av. Mejeriprodukter kräver ofta stora investeringar i djur, stallar och eventuellt livsmedelslokaler, där kan crowd funding vara en bättre modell. Än så länge har vi inget exempel på andelsmjölk som fungerar. Det finns många företag som säljer andelar i mjölkbesättningar för att kunna sälja obehandlad mjölk i Nordamerika. Det är inte helt i linje med livsmedelslagen i Sverige, men kanske en ny möjlighet på sikt.



*Höns för äggprenumeration, Lia Gård 2017. Foto: Lina Morin*

För spannmål krävs förädling och en specialprodukt, t ex mjöl eller gryn av kultursorter eller andra grödor som har tydliga mervärden. Även detta kräver investeringar och infrastruktur som måste vägas in på ett pedagogiskt sätt i en andelsmodell. Vi bedömer att det krävs mer allmän kunskap om andelsjordbruk samt att något företag provar för att utvärdera för- och nackdelar inom olika produktionsinriktningar.

### *”Den svenska modellen”*

Under projekttiden har viss praxis utvecklats runt andelsjordbruk som inte fanns tidigare. Vi ser företrädesvis att andelsjordbruk initieras av en producent, i de fall vi varit i kontakt med är det en person som vill försörja sig på att odla grönsaker. Den fasta kundgruppen som bokar andelar och betalar innan säsongen utgör en bas i verksamheten, ofta odlar företaget ganska mycket mer för att säkerställa att de fasta kunderna blir nöjda.

Överskott säljs vid sidan av, ofta i en REKO-ring som dessutom kan fungera som utlämningsplats. Det är inga problem att få in förskottsbetalning även om uppdelad betalning underlättar. 50 % eller mer av kunderna stannar kvar till nästa säsong. Relationen mellan kund och producent har betydelse för att minska svinn, t ex leverera produkter med mindre kvalitetsfel och större vilja att ta till vara grönsakerna, tips på recept med mera. Det är svårt att sätta ett bra pris som ger rimliga inkomster, men företagets storlek och odlingserfarenhet är fortfarande under utveckling i samtliga företag i Sverige.

### *Socialt företagande*

Vi har också sett många kopplingar till socialt företagande under projekttiden. I samarbete med Coompanion har flera av företagen aktivt valt olika former för sitt företagande. Det vi ser är att en ekonomisk förening för hela kundgruppen inte är praktiskt för en enskild företagare. Det är däremot bra om konsumenterna tar initiativet och anställer en producent som odlar eller producerar deras andelar, vilket förekommer i Norge. En ekonomisk förening kan också vara en bra grund för flera producenter som samarbetar.

Angående grön rehab och arbetsträning finns det möjligheter, men det är en verksamhet som kräver tid och engagemang. Det kan inte ses som ett sätt att få billig arbetskraft, men absolut en viktig del av verksamheten och ett argument för vissa kunder att köpa en andel.

### *Avslutning*

Vi vill rikta ett stort tack till alla människor, från tjänstepersoner och privatpersoner till producenter av alla slag i hela landet som har hjälpt oss att genomföra projektet. Även till media som visat stort intresse för frågan.

Det finns ett stort behov av att utveckla konceptet vidare. Det gör alla de företag som arbetar med andelar på ett fantastiskt vis. Vi ser fram emot att följa utvecklingen och arbetar vidare för att rådgivning och information ska finnas tillgänglig.



VÄSTRA  
GÖTALANDSREGIONEN



LÄNSSTYRELSEN  
VÄSTRA GÖTALANDS LÄN



Europeiska jordbruksfonden för  
landbyggsutveckling: Europa  
investerar i landsbygdsområden

