

Andelsjordbruk – ekonomi och prissättning

En andel av skörden

Grunden i modellen är ett långsiktigt samarbete mellan konsument och producent. Rent ideologiskt ska konsumenterna dela alla kostnader inklusive arbete i proportion till sin andel av skörden. Detta för att producenten ska få rimlig ersättning för att driva sin verksamhet och för att dela på risken om någon gröda blir dålig, vädret slår fel, kvalitet blir sämre etc.

Fullt ut fungerar inte det här i praktiken. Många investeringar görs för längre tid än en enskild säsong vilket kräver att producenten kan visa avskrivningar. Inte minst kunskap om odling och platsens förutsättningar byggs upp över tid och gör odlingen mer effektiv och ger därmed bättre ekonomiska förutsättningar efter några år. Betalningsviljan och förtroendet för ett nytt koncept är andra faktorer, det är svårt att ta ut full ersättning av en kund innan hen vet vad hen får. En alltför ideologisk tillämpning försvårar uppstart och att engagera fler konsumenter. Däremot är en öppenhet runt ekonomi och prissättning nödvändig. Att visa kostnader, investeringar och hur mycket tid det tar att producera maten är en grund för att skapa förtroende och förståelse hos konsumenten.



Del av Nybrukarnas andelsjordbruk i Småland. Foto: Lina Morin

Helhet

Till skillnad från mer storskalig grönsaksproduktion är inte den enskilda grödans kalkyl avgörande i en diversifierad odling, t ex ett andelsjordbruk. Det som är viktigt är att få ett positivt ekonomiskt resultat med en hanterbar arbetsinsats och att konsumentgruppen som helhet är tillräckligt nöjd för att köpa andelar även nästa år. Eftersom det är hela odlingen som är viktig kan en gröda med lägre produktionskostnad kompensera för en svårare eller mer arbetsintensiv gröda som konsumenterna uppskattar.

Liksom i alla företag behövs en liten vinst efter uttagna löner för att kunna utveckla verksamheten och göra framtida investeringar. Det är viktigt att visa upp även det för konsumenterna. Det är också viktigt att inse och visa att det tar ganska lång tid att bygga den här typen av företag, på sätt och vis subventionerar odlaren produktionen under en uppbyggnadsfas då det är svårt och ibland orimligt att få full kostnadstäckning eller vinst. I ett längre perspektiv (som varierar efter hur många konsumenter som deltar och hur snabbt utvecklingen går) måste målet vara en vinst.

Kostnader

Tabell 1. Exempel på kostnader.

Kostnad	Beskrivning
Löpande insatsmedel	<i>Utsäde, såjord, fiberduk, gödsel osv. Direkt kopplade till årets odling.</i>
Långsiktiga investeringar	<i>Redskap, växthus, staket, infrastruktur, sköljstation, kylrum, maskiner, redskapsbod och annat som behövs men används många säsonger. Uppskatta hur länge (avräkningstid) och ev. underhåll för att få en årskostnad. Stora investeringar kan gå att finansiera med crowd funding och blir då ett eget ekonomiskt projekt.</i>
Arbetstid	<i>Egen nedlagd tid, även planering, marknadsföring, administration, kundkontakt osv. Anställda. Olika former av arbetsträning och praktik kan förekomma, tänk till om den verkliga kostnaden med extra tid till handledning.</i>
Transporter	<i>Till utlämningsplatser i tätorter mm</i>
Marknadsföring	<i>Annonser, tryckt material</i>
Sociala aktiviteter	<i>Fika vid informationsträffar och arbetsdagar</i>

Även om helheten i ekonomin är viktigast måste producenten skilja på olika kostnader och följa upp dessa för att kunna utvärdera sin verksamhet. I ett andelsjordbruk kan det vara av ännu större intresse för att kunna visa konsumenterna och tydligare förklara sin prissättning. Alla konsumenter vill inte ta del av den detaljerade förklaringen, men med en tydlig budget och uppföljning kan det vara lättare att själv stå för sina priser och svara på frågor.

Prissättning

Det finns olika varianter för att sätta pris på andelarna, det viktiga är att det går att förklara för konsumenten vad de betalar för, att skapa delaktighet och förståelse. Det handlar inte om exakt hur många kilo morötter respektive tomater som ingår i andelen utan hur producenten sätter sitt pris för att driva sin verksamhet.

Det vanligaste sättet att ta fram priset på en andel är att göra en bedömning av betalningsviljan kopplat till värdet av produkterna utifrån planerade leveranser och kilopriser i handeln för liknande produkter samt vilken minimumintäkt som krävs för att driva andelsjordbruket.

En nyckelfaktor för prissättningen är hur stor en andel är. Att basera mängden på hur mycket en person äter är svårt, det är stor variation. En välfylld liten eller stor kasse/låda/korg är ofta det som används. Konsumenterna uppskattar om det finns viss valmöjlighet runt storleken på andelarna så att de inte uppstår matsvinn. Veckoleveransens mängd och innehåll varierar efter säsong, men i genomsnitt motsvarar det uppskattat värde.

Försök att definiera andelar utifrån löpmeter bädd per gröda pågår under 2018 för att pedagogiskt visa konsumenten hur stor del av odlingen som andelen innebär. Också vad det kostar att odla grödan per löpmeter.

Tabell 2. Exempel på pris hos några företag 2018.

Antal andelar (st)	Storlek på andel	Intäkt per andel (kr)	Intäkt totalt (kr)
130	1 andel = liten kasse, 1 person	4 326	562 380
130	1 andel = liten kasse, 1 person	3 200	416 000
40	1 andel = liten kasse, 1 person	3 500	140 000
30	1 andel = full kasse, 2 personer	5 000	150 000
40	1 andel = full kasse, 2 personer	6 750	270 000
10	1 andel = full kasse, 2 personer	4 000	40 000

Upplägg för betalning

En del företag väljer att ta in hela kostnaden för säsongen innan leveranserna startar. Andra har sett ett behov från konsumenterna att kunna dela upp betalningen på olika sätt. I dessa fall har ändå konsumenterna bokat en hel säsong och betalar en viss medlemsavgift i förskott.

En variant är att ha en medlemsavgift per månad under hela året. Då blir det tydligt hur mycket pengar som behövs till lön och det är ett sätt att få en jämn inkomst. Avgiften täcker hela den period producenten arbetar med odling eller produktion, till exempel förödling och djurskötsel. Leveranserna kommer sedan enligt en plan när produkterna är klara, men detta är frikopplat från betalningarna. Här måste producenten väga in och visa övriga produktionskostnader. Risken är att konsumenterna inte vill betala avgifter de månader då de inte får några leveranser. Denna variant är ovanlig i Sverige. Kanske för att den kräver stor insikt och vana hos konsumenten och för att den är svår för producenten att kommunicera och motivera.

Anpassningar

Andelsjordbruk handlar i grunden om att hitta en möjlighet att sätta ett rimligt pris tillsammans med sin kundgrupp som gynnar båda parter. Det handlar om lokal och solidarisk matproduktion. Därmed inte sagt att odlaren ska ägna sig åt obetalt arbete, snarare att skapa en lokal marknad där globala marknadspriser har mindre betydelse. Eftersom konsumenten inte har någon möjlighet att veta vad det kostar är det en del av modellen att visa och förklara det.

Runt om i världen finns exempel på subventionerade priser på ett antal av andelarna för att kunna erbjuda människor med lägre inkomst bra mat. Ett sätt kan också vara arbetsandelar, dvs kunden betalar för sin andel med arbete, t ex 1 dag per vecka under hela säsongen. Obligatoriska arbetsinsatser finns också i syfte att hålla nere kostnaden för arbete och därmed priset. Det kan ses som ett solidariskt arbete, men också som ett sätt att nå en större målgrupp bland kunderna.

I Sverige finns ett exempel på flexibel betalning. Producenten har satt ett lägsta pris och ett högsta pris. Konsumenten betalar det hen vill och kan inom det intervallet. De flesta betalar en summa som ligger ungefär i mitten.

Möjligheter

Avgörande i all produktionsverksamhet är att hålla nere kostnader och att kunna få ett bra pris. Vi har en kultur i Sverige där det inte alltid är helt lätt. Andelsjordbruk kan vara en modell för att underlätta detta men kräver öppenhet och tydlighet för att fungera.

Sammanställt av Lina Morin 2018.

Materialet är framtaget inom projektet Andelsjordbruk – säkrad avsättning för lokalproducerade livsmedel. Projektet bedrevs av Länsstyrelsen 2015–2018.



LÄNSSTYRELSEN
VÄSTRA GÖTALANDS LÄN

