

A photograph of a greenhouse interior. In the foreground, there is a raised bed filled with rows of green plants growing in white bags. The bags have the brand name 'KEKILA' visible on them. The plants are young and have long, narrow leaves. The raised bed is made of wooden planks. To the left of the raised bed, there is a long, narrow channel filled with water, and more plants are growing in the background. The greenhouse has a curved wooden frame and a translucent plastic covering. The sky is visible through the plastic covering at the top right.

Guide för DIREKTFÖRSÄLJNING av NYA VÄXTHUSGRÖDOR

Projekt Lyftkraft
December 2020

EN NYA GRÖDA

Vad ska man tänka på?

Vilken gröda ska jag välja?

Några punkter att fundera över...

- Hurudan utrustning har jag tillgänglig i växthuset?
- Har jag möjlighet och vill jag värma växthuset eller inte?
- Kan jag odla på hyllor/bord eller endast på marknivå?
- Kan/vill jag odla i substratpåsar, i krukor eller i jorden?
- Vill ja helst så frön, skaffa sticklingar eller plantor?
- Ska grödan dela växthuset med en annan gröda?
- Kräver förvaring av grödan kylrum och hur löser jag det?
(t.ex. leverans direkt efter skörd)
- Odlingsstart när?

Ju fler begränsningar desto färre alternativ vid val av ny gröda.

Hur kommer jag igång?

- Planera väl och gå igenom alla förberedelser i tid.
- Skriv ner en plan för odlingen.
- Om det finns möjlighet och/eller dåligt med tid för planering är det bra att göra ett mindre försök först.

Grundlig planering är givetvis viktigt men det är lika viktigt att våga testa på och ta lite risker.

Hur vet jag vilka grödor det finns marknad för?

- Besök större butikers grönsaksavdelningar.

Vad är populärt hos konsumenterna just nu?

- Fråga i butiken vilka grödor som efterfrågas.

Vad kommer snart att bli populärt?

- Ta reda på vad som är populärt ute i världen, t.ex. i USA.

Vilken gröda eller trend är högst antagligen på kommande?

- Kom ihåg att det inte nödvändigtvis måste vara en ätlig gröda, det finns också marknad för s.k. *non-food crops*, t.ex. vejde, masurbjörk (plantor), jordmandel, ...

Dessa steg kan kännas onödiga men de kommer att hjälpa dig få en bättre överblick av marknaden och rådande efterfrågan.

Kan jag få ekonomiskt stöd för odlingen?

Arealstöd kan sökas för följande grödor:

- tomat
- växthusgurka & frilandsgurka
- sallat (*Lactuca sativa* och *Cichorium*-arter)
- bladdill & persilja
- paprika
- kinakål
- snittblommor & snittgrönt
- rabattväxter
- prydnadsväxter i kruka avsedda för inomhusbruk
- plantproduktion av sallat, bladdill och persilja i kruka

Endast stödberättigade grödor måste anmälas, ingen anmälningsskyldighet gäller övriga grödor. Stöd beviljas tyvärr inte för övrig produktion för tillfället (uppdaterad 12/2020). Förhoppningsvis kommer detta att ändras inom en snar framtid.

Övriga finansieringsmöjligheter:

- försök göra kontrakt eller samarbeta med någon firma (win-win)
- håll ögonen öppna för stipendiefonder som stöder landsbygds- &/ produktutveckling
- kombinera odlingen av en ny gröda med en stödgröda
- kontakta Marthaförbundet och fråga om de har idéer

MARKNADSFÖRING

Hur gör man det själv?

Hur når jag ut med min produkt?

- Lansera produkten genom t.ex. smakprovning i en butik. Anlita någon för detta uppdrag om du själv inte vill eller passar till uppgiften.
- Ring direkt till potentiella kunder som t.ex. restauranger och butiker. Be också om skriftlig kontakt via t.ex. mejl. Om du inte kan finska och målgruppen inte kan svenska, anlita/be någon som kan finska att göra detta för dig. Låt inte språket bli ett oöverkomligt hinder!

Vem vill jag sälja till?

- Att sälja hemifrån (gårdsbutik) kräver minst tid och energi men är inte speciellt lönsamt.
- Direkt till konsumenter via ett eller annat forum.
- Lunchrestauranger kan vara ett bra alternativ, beroende på vilken produkt du har att erbjuda.
- Butiker tar ofta mindre beställningar i början men om produkten går åt blir beställningarna snabbt större och mer regelbundna.

FÖRPACKNING

Ändamål? Storlek? Material?

A photograph of corn plants growing in a greenhouse. The plants have large green leaves and some are starting to show purple tassels. The greenhouse structure is visible in the background.

Förvaring och förpackning är förstas beroende av vilken typ av gröda du odlar.

Här följer ändå några allmänna tips och råd.

- 1) Utgå från förpackningens funktion/syfte, är det främst att...
 - bilda en minutförsäljningsenhet (produkten kan säljas som sådan och prismärkas med streckkod eller prislapp, dvs. den behöver inte vägas)?
 - skydda produkten från avdunstning?
 - få produkten att se attraktiv ut?
- 2) Val av material (plast, papper eller annat) och storlek för ändamålet. Förpackningsmaterial kan köpas från t.ex. Hexaplan, Cortex, Er-Pakkaus, Pyroll, ...
- 3) Tänk på att produktens utseende (förpackningstyp & etikett) är

Obligatoriska förpackningsmarkeringar

- Namn på produkten, t.ex. VITLÖK
- Ursprungsland, FINLAND
- Odlarens och/eller förpackarens namn och postadress
- Kvalitetsklass: I klass, II klass, extra/premium, ...
- Nettovikt (färdiga förpackningar)
- Förpackningsparti: id-nummer (t.ex. 1-365, löpande nummer enligt förpackningsdatum)
- Språk: markeringar på både finska och svenska i tvåspråkiga kommuner och i enspråkiga kommuner på majoritetsspråket

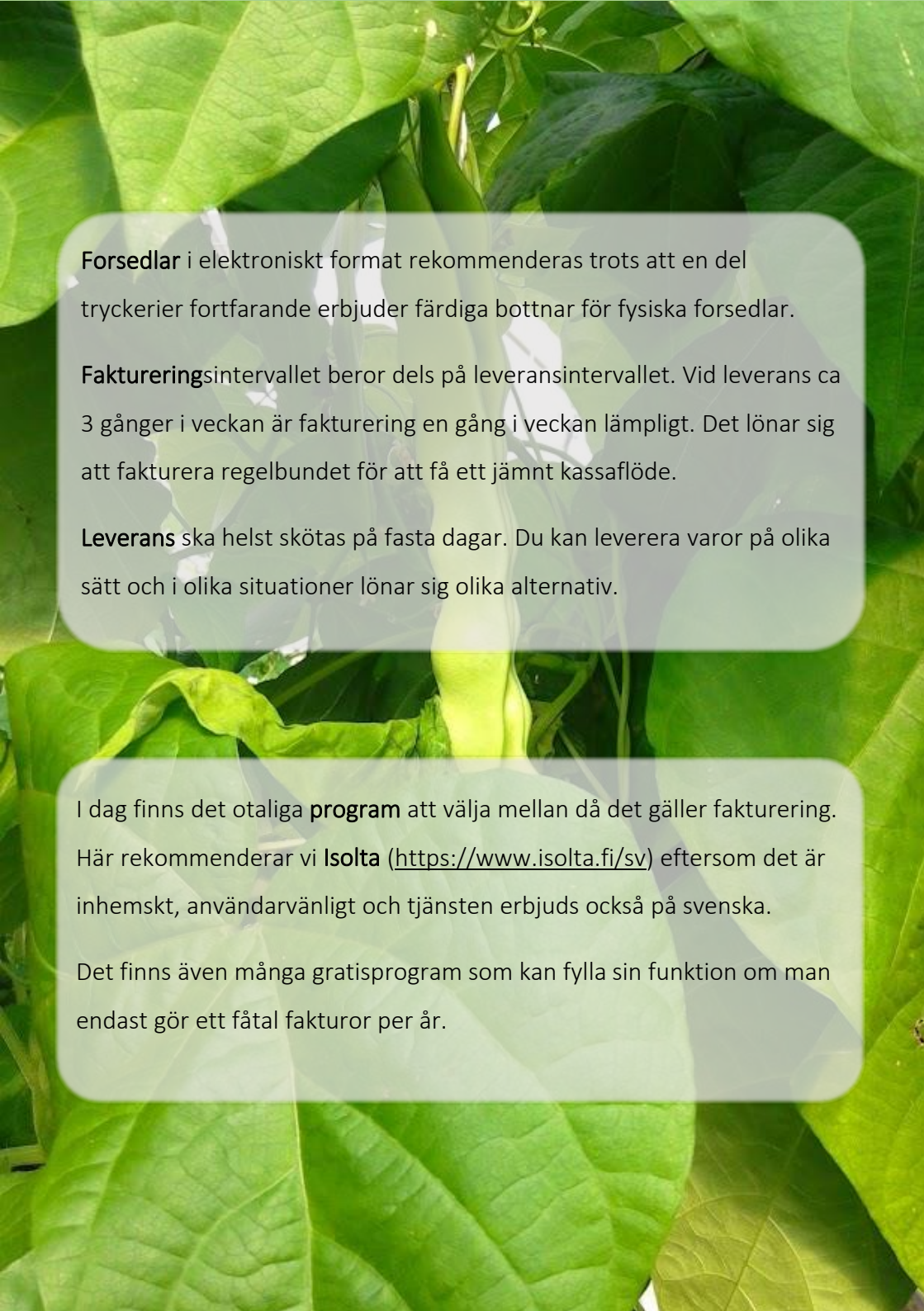
Streckkoder

- En gemensam streckkod kostar inget men du som odlare har mindre makt att bestämma över produktens "öde" i butiken.
- En egen streckkod rekommenderas, till det behöver du först skaffa ett företags-id (årsavgift). Med egna streckkoder är du t.ex. inte tvingad att delta i butikens kampanjer.

Prissättning

- Kolla in priser i butiker och på internet på motsvarande produkter.
- Se till att ha koll på produktionsutgifterna för att veta ifall ett pris är rimligt i det långa loppet.
- Gör upp produktionsavtal ifall du har en större kund (om möjligt).

FORSEDLAR, FAKTURERING & LEVERANS



Forsedlar i elektroniskt format rekommenderas trots att en del tryckerier fortfarande erbjuder färdiga bottnar för fysiska forsedlar.

Faktureringsintervallet beror dels på leveransintervallet. Vid leverans ca 3 gånger i veckan är fakturering en gång i veckan lämpligt. Det lönar sig att fakturera regelbundet för att få ett jämnt kassaflöde.

Leverans ska helst skötas på fasta dagar. Du kan leverera varor på olika sätt och i olika situationer lönar sig olika alternativ.

I dag finns det otaliga **program** att välja mellan då det gäller fakturering. Här rekommenderar vi **Isolta** (<https://www.isolta.fi/sv>) eftersom det är inhemskt, användarvänligt och tjänsten erbjuds också på svenska.

Det finns även många gratisprogram som kan fylla sin funktion om man endast gör ett fåtal fakturor per år.

LÄNKAR

- Försäljning & förädling av livsmedel:

https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/yritykset/elintarvikeala/toiminnan-aloittaminen/pk/maatilan-tuotteiden-jalostamisen-ja-myyntin-aloittaminen/opas_elintarvikkeiden-myynti-ja-kasvikunnan-tuotteiden-jalostaminen-maatilalla.pdf

- Förpackningsmarkeringar (videon):

<https://www.ruokatieto.fi/ruokafakta/elintarviketiето-esiin/mista-asetuksessa-kyse>

<https://www.youtube.com/watch?v=EsLiQg1setE&index=2&list=PLk7oSkmYG13b8nulrC3PpcGn4GVj6TIKT>

<https://www.ruokavirasto.fi/yritykset/elintarvikeala/valmistus/elintarvikkeista-annettavat-tiedot/pakkausmerkinnat/pakkausmerkinnat/>

- Streckkoder (GS1):

<https://www.gs1.fi/palvelumme/gs1-yritystunniste>

- Centralhandelskammarens rekommendation om förändring i muntliga kontrakt:

https://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2020/11/Suositus_suullisensopimuksenmuuttaminen_20112020.pdf

- Odlingsnyheter från Kanada & USA:

<https://vegetablegrowersnews.com/>

<http://www.thegrower.org/>



Vem kan hjälpa?

- **Projekt Lyftkraft** (fram till sommaren 2021):

Moa Sunabacka, projektanställd

moa.sunabacka@slc.fi, 050 4769 032

Esa Palmujoki, konsult i projektet

- **ProAgria, Österbottens Svenska Lantbrukssällskap**

Kaisa Haga, Trädgårdsrådgivare

kaisa.haga@lantbrukssallskapet.fi, 050 9115 920

Fler frågor?

t.ex. ...

Varifrån kan jag köpa frön, plantor och tillbehör?

Var kan jag få mer information om odlingen av grödan?

Vilka bud- och transportfirmor finns i Närpes-området?

Vad är egentligen marknadsföring och hur gör man?

Besök projektets webbplats och Materialbanken där på:

<https://vakra.fi/materialbank/>

Här kan du hitta listor och annat nyttigt material som kan ge svar på dina frågor!



Denna guide har producerats i projekt
Lyftkraft inom projekthelheten *Nya grödor*
med syfte att stödja växthusodlare i
Närpesområdet med produktutveckling.

Text:

Moa Sunabacka, Esa Palmujoki & Irene Vänninen

Foton:

Esa Palmujoki & Mats Westerholm

Layout:

Moa Sunabacka



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden