

# EGENSINNIGA FÖRETAGARE

ENTREPRENÖRER KOMBINERAR TRADITION OCH FÖRNYELSE  
EKOLOGISKT LANTBRUK ÄR EN BRA UTGÅNGSPUNKT FÖR  
EGENSINNIKT OCH NYSKAPANDE FÖRETAGANDE

MÖT ENTREPRENÖRERNA SOM GÅR SIN EGEN VÄG





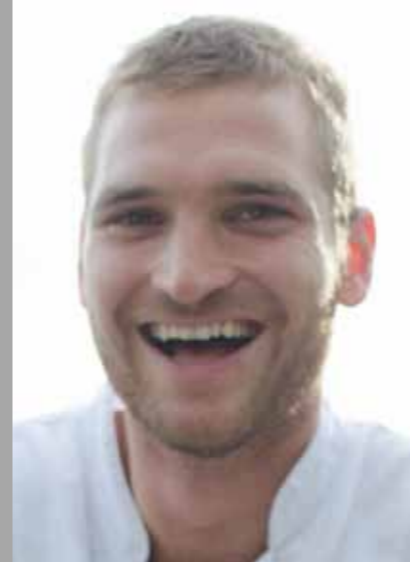
4

Thorsten Laxvik



22

Kristina Gratte



4

Adam Stephenson



31

Margareta Jonsson



14

Emma Bergstrand



22

Anders Gratte



18

Bengt Nybergh



31

Anna Lynam



4

Oscar Montano



12

Leif Strandh



31

Stephen Lynam



31

Björn Jonsson



## EGENSINNIGA FÖRETAGARE

**SKA DU STARTA** företag? Eller utveckla det du redan håller på med?

Släpp då föreställningen om att lantbruksföretagande handlar om ett visst sätt att göra saker och ting på. Eller att du bara har ett visst antal marknadskanaler att röra dig inom. Kväv "så har vi alltid gjort"-mentaliteten i sin linda.

**I PROJEKTET** "Företagande över gränserna" lyfter vi fram exempel på företagare som gjort resan, från idé till verklighet, och vågat kliva utanför föreställningen om en given form för hur lantbruksföretag ska drivas och livsmedel säljas. Vi har träffat människor som med sina innovativa tankar och orädda approach till företagande inspirerar. Vi hoppas att de ska få fler att våga tänka utanför boxen vad gäller både vem man ska samarbeta med och hur man ska sälja sina produkter.

**NÄR MAN** ska starta något nytt eller utveckla sitt befintliga företag så är oftast en av de första frågorna: hur fixar jag pengar till det här? Därför har vi även ägnat en del av projektet åt alternativ finansiering. Det finns nämligen fler lösningar än att gå till banken och vi har plockat fram exempel på hur man kan gå till väga. Kom ihåg: Ge inte upp om du skulle få ett nej vid första försöket!

Paula Cederberg  
projektledare



## DÄR GÖTGATAN KORSAR FAXÄLVEN

Hur långt är det från betesmarkerna i Ångermanlands älvdalar till Söders trendiga gator? Inte så långt, skulle nog entreprenörerna i **Burger Bro's** och nötköttsproducenten **Thorsten Laxvik** svara. Tillsammans har de skapat en klockren kedja som går från jord till din första tugga av en nystekt hamburgare på Götgatan.

TEXT PAULA CEDERBERG



**PARTNERS.** Köttkvalitet och vänskap lade grunden till samarbetet mellan Adam Stephenson, Thorsten Laxvik och Oscar Montano.

◀ **SMAKSUCCÉ.** En stor andel av kunderna menar att de aldrig har ätit godare hamburgare än de som säljs av Burger Bro's.

**PÅ GÖTGATAN** står ett par unga killar i 20-årsåldern och flippar burgare. Kön fram till deras grill ringlar sig långt. Detta är Burger Bro's, **Adam Stephenson** och **Oscar Montano**, hamburgerkillarna som för två år sedan fick en idé och nu driver ett eget företag tillsammans.

– Idén till Burger Bro's började för ett par år sedan då jag

och min kompis Oscar konstaterade att det inte gick att få tag på bra burgare i Stockholm, berättar Adam Stephenson, en av grundarna till företaget.

### FRÅN IDÉ...

Från den tanken så gick de vidare med att anordna en hamburgergrillning i Vitabergsparken i Stockholm. De ville visa sina vänner hur en riktigt god hamburgare skulle smaka och bjöd in ett 20-tal via ett event på Facebook.

– Vi blev minst sagt förvånade av att så många som 200 personer dök upp i Vitan! Det blev en lyckad tillställning med en brokig blandning av människor, allt från hipsters till bönder, berättar Adam.

En av bönderna var nötköttsproducenten **Thorsten Laxvik**, en gammal vän till Adams Stephensons pappa och före detta söderkis numera bosatt i Ångermanland. Det är bland annat från Thorsten som Burger Bro's beställer sitt ekologiska kött som är grunden till de goda burgarna.

– Det viktigaste för oss är inte att köttet är ekologiskt. Vi köper det för att det smakar så gott! Fokus för Burger Bro's är kvalitet, inte ideologi, säger Adam.

Men han tillägger att det är viktigt att kunna berätta var köttet kommer ifrån och säga att han vid ett tillfälle själv varit med och slaktat och styckat.

### ...TILL FÖRETAG

Efter succén i Vitabergsparken så började Adam och Oscar sälja hamburgare på sin favoritgata på Söder i Stockholm. De startade sitt företag Burger Bro's.

– Vi var inte sugna på att starta en restaurang. Vi satsade





NY KARRIÄR. Thorsten Laxvik lämnade Stockholm och blev entreprenör i Ångermanland.  
RASEN VIKTIG. Valet av Hereford berodde till stor del på köttkvaliteten.

i stället på gatumat i en tid så detta inte fanns i den utsträckning som den finns idag med "food trucks" och annat. Vi gjorde det enkelt och billigt. Jag köpte en gasolgrill på Blocket för 500 kronor och sedan ställde vi oss på Götgatan och började kränga hamburgare. Nu lever jag på det här, berättar Adam.

Utöver att servera sjyst gatumat så jobbar Burger Bro's även med catering och event.

– Vi har inte investerat mycket pengar i företaget men har fått stor hjälp från vänner och bekanta med att komma igång, så vi har lyckats hålla kostnaderna nere. Vi kanske inte tjänar jättemycket på det här, men just nu så räcker det för våra behov, berättar Adam Stephenson.

#### KVALITET OCH VÄLMÅENDE

För knappt 20 år sedan flyttade Thorsten Laxvik och hans fru Ditte från Stockholm till byn Tjärnbotten, söder om Edsele. Här kom de att engagera sig i olika föreningar och startade bland annat ett dagiskooperativ. Det sociala engagemanget utvecklades till flera aktiviteter och företag i bygden, till exempel Norrbete, Nipakademin och Rafnaslakt.

Thorsten Laxvik är inte bonde i grunden. Han började sin bana som lantbrukare för att skapa förändring i bygden – han ville göra på ett nytt sätt. Tillsammans med likasinnade startade han den ekonomiska föreningen Norrbete.

Norrbete består av åtta gårdar i västra Ångermanland och östra Jämtland som slagit sig samman för att sälja kött av högsta kvalitet. Det, menar föreningen, åstadkommer man genom sitt sätt att föda upp djuren samt genom att ha kontroll över hela kedjan från jord till bord.

#### UTEVISTELSE ETT MÅSTE

Thorstens gård ingår i Norrbete och består av 70 djur, främst Hereford men också sju till åtta fjällkor. Varje år slaktar och säljer han 15 djur som helst ska ha gått på bete i tre somrar. Då är djuret smakmoget, säger Thorsten. Djuren går året om. På vintern har de en öppen ligghall med tillgång till utevistelse.

– Utevistelse är ett måste, året om, då mår djuren bäst. Varken jag eller någon annan av de gårdar som ingår i Norrbete har behövt använda antibiotika till våra djur på 6-7 år, intygar Thorsten.

En annan princip är att djuren ska födas upp på gräs. De går på olika beten om 150 till 200 hektar runt om i bygden, både skogsmark och ängsmark. När djuren inte går på sommarbete så har de fri tillgång till ensilage och hösilage.

Rafnaslakt AB startade år 2012 och ligger strax utanför Ramsele, några mil från Thorstens Laxviks gård.

– Vi säljer slakt – legoslakt. Hälften av djuren är från Norrbetes gårdar och resten är utifrån. Vi slaktar ungefär 200 djuren



## NORRBETES PRINCIPER:

# Närodlat foder och full spårbarhet

**KÖTTKVALITET & NATURVÅRD** Kötraser ska väljas med hänsyn till naturvårdsnytta och köttkvalitet.

**FYRA MÅNADER PÅ BETE** Bete ska ske minst fyra månader per år och endast på ekologiskt godkänd mark.

**ÖPPET & LEVANDE LANDSKAP** Både värdefulla natur- och kulturbetesmarker såsom nipor samt vall på åkermark får nyttjas till bete. Detta för att skapa ett öppet och levande kulturlandskap.

**UTE PÅ VINTERN** Djuren ska i möjligaste mån hållas utomhus på vintern med tillgång till ligghallar och skydd mot väder och vind. Djuren ska ha tillgång till ren och torr ströbädd. Strömedel ska produceras lokalt, så långt möjligt.

**NÄRODLAT GROVFODER** Vinterfoderstaten ska enbart bestå av grovfoder, hö och ensilage, som producerats på gården eller inom närområdet, på ekologiskt odlad mark. Utsädet ska vara ekologiskt så långt möjligt. Djuren skall ha tillgång till dricksvatten av god kvalitet.

**LOKAL SLAKTNING** Slakt och styckning ska ske lokalt om möjligt. Slaktdjuren (nöt) ska vara minst 28 månader.

**FULL SPÅRBARHET** Endast djur som fötts upp av medlemmarna får säljas under varumärket Norrbete. Konsumenten ska få information om vilket djur som slaktats, kön, ålder, fetthalt, mörningsprocess och vem som fött upp det. Full spårbarhet i alla situationer gäller.

Källa: [www.norrbete.se](http://www.norrbete.se)



**KVALITET.** Flera finkrogar tar sitt kött från Rafnaslakt.



heter om året, blandat nöt, lamm, älg, hjort och gris, säger han.

### RAFNASLAKT I DJURENS TAKT

När vi kommer till slakteriet är klockan nio och Thorsten och tre slaktare har varit igång sedan klockan sex på morgonen. Två stutar står i ett luftigt stall i anslutning till slakteriet. Där har de tillgång till halm och hö och kan ta det lugnt innan slakten. Stallet är registrerat som en egen enhet, separat från slakteriet, för att få vara tillåtet. De som jobbar på Rafnaslakt är utbildade, eller håller på att utbilda sig, i hantverksmässig slakt. Även Thorsten har gått utbildningen.

– Ingen av oss som startade slakteriet hade erfarenhet av

**SMÅSKALIGT.** Den stressfria slakten är ett av Rafnaslakts och Thorstens Laxviks signum.

kontrollerad slakt innan, bara hemsakt, berättar han.

Slakteriet är inte KRAV-certifierat men har det som krävs för att bli godkänt, Thorsten tycker utgiften är onödig.

– Helst skulle Norrbete vara sitt eget kontrollorgan. Vi skulle kunna ha lokala utvecklingsgrupper som jobbar ihop med biologer och andra för att skapa de bästa och mest djurvänliga kriterierna. Det måste röra på sig, certifiering konserverar och byråkratiserar, menar Thorsten Laxvik.

### EGEN FILOSOFI

Det märks att han har tänkt mycket på det här tidigare och han har sin egen filosofi om hur saker och ting bör gå till

– KRAV och ekologiskt är symboliserat förtroende. Rafna-

slakt och Norrbete är förtroende. Vi jobbar nära kunden och behöver därför inte certifiering. Men vi har allt som krävs för att bli det och mer därtill, om en kund vill betala för det.

Gänget äter tidig lunch klockan tio i en byggnad bredvid slakteriet. Utöver Thorsten är det Kalle, Jocke och Birra.

– Det speciella med Rafnaslakt är ansvarsrelationen. Jag känner alla bönder och alla djur som vi har att göra med. I morse, exempelvis så visste jag att det kunde bli bråkigt. Stutarna som vi skulle slakta har gått på naturbeten och knappt blivit hanterade av människor förut och var därför nervösa. Det kände jag till och därför kunde det ändå bli en bra slakt. Dessutom så känner vi kunderna. Djuren vi slaktade ska till restaurang Djuret i Stockholm, berättar Thorsten.





**PUBLIKSUCCÉ.** En spontan idé om goda hamburgare på Stockholms gator blev ett tvåmansföretag.

#### STRESSFRI MILJÖ

En av grundpelarna i Rafnaslakt är att slakten ska ske i en stressfri miljö. Man "pratar in" alla djur, utan tvång.

Vid kortsidan av lunchbordet sitter Jocke. Han är 30 år gammal, har kolsvart hår och en massa tatueringar. En riktig tuffing, att döma utifrån. Han går en ettårig slakteriutbildning och jobbar på Rafnaslakt som elev för tillfället.

– Att jobba här går inte att jämföra med andra slakterier. Jag har jobbat i industrin och vet hur det går till. Det här är i en helt annan klass. Det är här jag vill jobba sedan, här ser man till djurens bästa och det är viktigt för mig, berättar han.

Kalle är äldst i gänget och den mest rutinerade slaktaren. Han har jobbat i branschen i över 30 år och har erfarenheter från både den små- och storskaliga slakten.

– På 80-talet slaktade vi som vi gör här idag. I dagens industrislakt tar man inte hänsyn till djurens takt – de ska bara igenom och det ska ske snabbt. I slutändan blir både djuret och arbetaren lidande, berättar han.

#### KÖTT TILL SVERIGES BÄSTA KROGAR

Burger Bro's är långt ifrån Thorstens enda kunder, men säkert några av de roligaste. De som vanligtvis köper kött från Norrbete är finkrogar runt om i landet, bland annat Djuret, Respons, 19 glas och Fävikén. Även många privatpersoner med känsla för kvalitet köper köttlådor genom föreningen som de får levererade hem till sig. ●

#### ENTREPRENÖRENS TIPS:

## "Man måste nog vara lite knäpp"

**ADAM STEPHENSON OCH OSCAR MONTANO** i Burger Bro's visade sig vara långt ifrån de enda entreprenörerna i det här samarbetet. Här kommer några entreprenörstips från **Thorsten Laxvik** som har erfarenhet av att starta tre bolag:

– Så som jag ser det så funkar det så här; jag får en idé som jag pratar om och får respons på. Det byggs upp en förväntan och jag blir mer och mer entusiastisk. Det blir en prestige i att lyckas. Går det dåligt får man bygga vidare ändå, om så ideellt, i några år.

Företag blir som en lekpark för mig, man går samman med andra och funderar ihop för att sedan förverkliga det. Man ska inte fastna i behovet av pengar. Det löser sig! Sedan tror jag även att man måste vara lite knäpp för att bli entreprenör, säger Thorsten Laxvik.

**TÄNKARE.** Thorsten Laxvik triggas att genomföra sina idéer genom samtal med andra.





# Ekobeställarna KOMPOSTBUT

## HÄR PRUTAR INGEN PÅ PRISET

Är det möjligt att ta 128 kronor kilot för blandfärs och 143 kronor kilot för falukorv?

Ja, **Ekobeställarna** i Göteborg gör det – och har mycket nöjda kunder.

TEXT & FOTO SARA JÄRNEFORS



ENTUSIAST. Leif Strandh driver Ekobeställarna i Göteborg och har som policy att aldrig pruta på producenternas priser.

STORBAK PÅ GÅNG. Kunden Petra Rudolph kånkar ut en 25-kilossäck rågsikt från Limabacka kvarn till bilen. Hennes dröm är att öppna eget bageri.

TROTS ÖKAD EFTERFRÅGAN har det gått trögt för ekoproducenter att få ersättning för mervärdet i de vanliga försäljningskanalerna. Att det verkligen finns kunder som är beredda att betala bra för ekologiska varor med hög kvalitet bevisar Ekobeställarna i Göteborg. Utan någon annan marknadsföring än sin hemsida säljer det lilla företaget

ekoprodukter för 100 000 kronor i månaden.

Trots läget mitt i storstan är det fridfullt vid Ekobeställarnas butik i Majorna i Göteborg denna soliga sensommarferiemiddag. Knappt någon bil far förbi på gatan utanför. Leif Strandh, en entusiastisk och skäggig man kring 60, pekar först ut sin husbehovsodling av grönsaker som prunskar i pallkragar vid husknuten. Sedan visar han runt i de små rummen i butiken. Här och var står en frysbox eller ett frysskåp.

– Vi har valt att mest handla med fryst mat, berättar Leif Strandh.

– Jag har träffat och pratat med alla producenter och vi litar på varandra. Vi har inga skrivna leveransavtal. Men det här är en liten organisation och inte världens proffsigaste.

### ALLT PÅ DJURET

Den första boxen han öppnar är fylld med inplastade tuggsenor.

– Vi tar vara på allt på djuret, säger Leif Strandh stolt.  
– Det här älskar hundarna!

I en annan frys ligger Krav-lax från Norge och ekokycling från Bosarp. Här finns också en av de varor Ekobeställarna själva låtit tillverka: Den ekologiska falukorven "Larssons korv" (den man tar 143 kronor kilot för).

Leif Strandh berättar om Ekobeställarnas speciella prispolitik.

– Vi prutar aldrig till producenten. Vi utgår från att han eller hon ger det bästa erbjudandet. Om det någon gång skulle vara så att kunderna inte är beredda att beställa till





**GRÖN OAS.** Vid butiken i Majorna i Göteborg har Leif Strandh (tv) och Lasse Odén sin gröna oas, en husbehovsodling med grönsaker i pallkragar. **NÖTLÅDOR.** Emma Bergstrand (bilden th) från Naturgården i Väst AB levererar nötlådor på 4 eller 8 kilo inför dagens utlämning.

det priset så får vi gå tillbaka till bonden och berätta det. Sedan måste vi förstås ha ett litet påslag för att få vår verksamhet att gå runt. Då brukar jag lägga mer på det som kan betraktas som lyxvaror och mindre på vardagsvarorna. Beställningarna gör kunderna via Ekobeställarnas hemsida i god tid före leverans. Varannan torsdag lämnas varorna ut i butiken.

#### KÖPER UPP EKOKÖTT

I dag är det torsdag så Leif Strandh plockar i ordning beställningarna i grå plastbackar inför kundernas ankomst vid femtiden. Till sin hjälp i dag har han Peter Markusson, timanställd chaufför som snart ska byta ut varubilen för hemleveranser mot en elcykel, både för miljöns och ekonomins skull. Här arbetar också pensionären Lasse Odén på ideell halvtid eftersom han vill göra en praktisk insats för hållbar utveckling.

– Jag har sex barnbarn. Det samhälle vi lämnar efter oss är det de får leva i, säger han.

Nu kommer Emma Bergstrand från Naturgården i Väst AB till butiken och levererar de nötlådor på 4 och 8 kilo som kunderna beställt till i dag. Naturgården har förutom nötköttsproduktionen på den egna gården i Kungsbacka ett styckeri och köper upp ekokött från andra bönder.

## NATURGÅRDEN I VÄST: Satsar mer på egen styckning

NATURGÅRDEN I VÄST AB, som levererar nötköttslådor till Ekobeställarna, drivs av makarna Emma och Claes-Erik Bergstrand. De har ett 60-tal köttdjur på sin ekogård i Vallda, Kungsbacka. Dessutom köper de in ekokött från ett tiotal gårdar i Västsverige. Köttet levereras varje vecka till fyra butiker och fem skolor i Göteborg och Kungsbacka. Sina kunder har Naturgården fått kontakt med på mässor och genom hemsidan. Man har också en gårdsbutik som har öppet en dag i veckan.

Bergstrands driver dessutom styckningsföretaget Västkött AB. Hittills har de hyrt styckningslokaler på Hisingen i Göteborg men bygger nu för styckning hemma på gården.

– Lokalerna blir större än de gamla och närheten till gården gör att det blir lättare att utveckla företaget, säger Emma Bergstrand.







UTLÄMNING. Peter Markusson (tv) och Leif Strandh packar kundernas beställningar i grå plastbackar och kollar av att allt blir rätt.

## Varför handlar du hos Ekobeställarna?



**BJÖRN OLSSON, 38, GÖTEBORG.**

– Vi på kooperativa förskolan Hästhaga köper ekologiskt så långt det går. I dag har jag köpt 5 kilo Kravcertifierade koljafiléer till förskolebarnen.



**ANNA-KRISTIN STEPHAN, 40, GÖTEBORG.**

– Köttet smakar bättre. Jag handlar mycket åt gången för att sedan frysa in. I dag blev det 8 kilo nötfärs, den feta sorten. Då kan man steka utan smör.



**OLLE PALMQVIST, 26, GÖTEBORG.**

– Det här är ett smidigt sätt att handla ekologiskt kött och fylla frysen. Det är dålig tillgång på ekokött i de vanliga butikerna. I dag har jag köpt kyckling, nötfärs, mjöl och ägg.



**PETRA RUDOLPH, 49, KUNGÄLV.**

– Jag vill starta ett bageri och probakar mycket just nu. Därför har jag köpt 25 kilo rågsikt och salt.



**CHRISTINA SJÖDAL, 54, VRÅNGÖ.**

– Här är trevligt och man har bra ekologiska varor och godare kött. I dag har jag köpt 4 kilo nötkött, nötfärs, falukorv, kyckling, torskrygg, ägg, broccoli och blodpudding.



TRIVSAMT. Leif Strandh trivs med livet i sin butik och att verka för bra mat i stan.

ordning ett litet bord för provsmakning. Han lägger fram ekologisk parmesan från Italien i små tärningar. Han har på försök beställt blodpudding från Undersåkers chark i Jämtland och skär även upp den råa blodpuddingen i små fyrkanter. Leif Strandh låter sig själv väl smaka av ett par bitar. Men efter en stund ångrar han sig, det kanske ändå inte ser så aptitligt ut med rå blodpudding. Det blir ingen provsmakning, utan det får räcka med en uppläggning av inplastad blodpudding.

### AV EN SLUMP

Nu börjar de första kunderna droppa in. Petra Rudolph kånkar iväg med en 25-kilossäck rågsikt från Limabacka kvarn i Varberg. Hon har planer på att starta eget bageri och probakar mycket. Hon nappar inte på blodpuddingen men det gör Christina Sjödal som kommit ända från Vrångö, en timmas bilväg härifrån, för att storhandla.

Leif Strandh är noga med att berätta att blodpuddingen inte är ekologisk, men om intresset finns för den här varan så kan det bli möjligt att få fram motsvarande ekologiska blodpudding från samma leverantör. Christina Sjödal blir nyfiken och lägger till ett paket blodpudding för 254 kronor kilot på sin beställning.

– Här är trevligt och man har bra ekologiska varor och godare kött. Därför lägger jag gärna mer pengar på köttet, förklarar hon.

Ekobeställarnas affärsidé är att sälja ekologiskt och närproducerat. När en ekologisk vara inte finns att få tag på kan man gå utanför 25-milsradien och även importera.

– Vi vill betala så mycket som möjligt till bonden, men trots den ökade efterfrågan är det inte jättelätt att få ett högre pris i de vanliga butikerna. Folk tänker ekologiskt men till viss del styr väl ändå plånboken, säger Emma Bergstrand och tillägger:

– Jag tycker att konsumenterna inte ska äta så mycket kött, trots att jag själv är köttproducent. Men när de äter kött bör de tänka på vad det är för kött de äter.

Innan kunderna anländer gör Leif Strandh också i

Företaget Ekobeställarna kom till för tio år sedan mer eller mindre av en slump. Det började med att Leif Strandh och en annan småbarnspappa inte var riktigt nöjda med ekoutbudet i sin konsumbutik i Majorna. Genom att de fick tag på ytterligare 27 intresserade gjorde Coop en specialbeställning åt dem av ekologiska nötköttslädor.

Men när ännu fler hörde av sig och ville göra nya beställningar blev det väl mycket jobb att lägga ner på frivillig basis. I stället bildades en ekonomisk förening och med bidrag från Länsstyrelsen skapades Ekobeställarnas hemsida, som nu har 1 600 registrerade kunder.

### FILIAL I ÖSTERSUND

För fem år sedan var Hushållningssällskapet med och stöttade starten av en filial till Ekobeställarna i Östersund. Där är producenterna själva med och delar ut vid utlämningsstället. Ekobeställarna har tidigare också funnits i både Uppsala och Stockholm men lagts ned. Det berodde inte på bristande kundunderlag utan på att Leif Strandh inte kunde hitta bra personer för att sköta upphandlingen där.

Leif Strandh driver Ekobeställarna tillsammans med det företag han hade sedan förut, Kompostbutiken. I ett av de små rummen finns hans snickeriverkstad där han bygger komposter i trä. Han sköter också komposterna åt Familjebostädernas hyresgäster.

Leif Strandh sammanfattar livsfilosofin med sina båda företag:

– Bra liv för allt liv. Bra mat i stan. Få ett lokalt slutet kretslopp! ●



## EKOODLARNAS RÄDDADE KVARNEN

Ekobeställarnas mjölleverantör är **Limabacka kvarn** i Varberg. Kvarnen räddades från nedläggning för nio år sedan av tio ekoodlare. I dag kan ekoodlarna leverera till en Kravcertifierad kvarn som har bagerier på väntelista och säljer allt man producerar utan någon marknadsföring.

TEXT SARA JÄRNEFORS



**KONTROLL I VALSSTOLEN.** Bengt Nybergh, mjölnare på Limabacka kvarn, kontrollerar godsets färg i valsstolen och avgör om mjölet är färdigt eller ska malas vidare.

**INSPEKTION AV DINKELSIKT.** På bilden till vänster kontrollerar han färg och utmalningsgrad på sikt av Dinkel.

FOTO: LIMABACKA KVARN

**LIMABACKA KVARN** i Väröbacka utanför Varberg har gamla anor och en brokig historia. Den nuvarande kvarnen byggdes intill en gammal väderkvarn på 1940-talet och ännu används den gamla valskvarnen från den tiden till siktmjöl.

Kvarnen var en tullkvarn in på 1970-talet då den lades ner. I slutet av 1980-talet startades den igen med ekologisk

inriktning, men hotades åter av nedläggning 2005. Då slog tio Kravodlare och leverantörer sig ihop med mjölnaren **Bengt Nybergh** och köpte den.

I dag är Bengt Nybergh, mjölnare i femte generationen, ensam ägare efter att successivt ha köpt ut de andra delägarna.

– Det var svårt att få det att fungera när vi var så många. När vi till exempel skulle sköta underhåll av byggnaderna var det alltid några som inte dök upp. Beslutsprocessen blev också krånglig.

### PÅ VÄG ATT STÄLLA OM

De gamla delägarna finns dock kvar som leverantörer och har utökats med några fler ekobönder i trakten. 99 procent av den Kravcertifierade kvarnens spannmål odlas i Varbergs kommun. Bengt Nybergh har aldrig behövt leta efter vare sig leverantörer eller kunder.

– I förra veckan var här en ung bonde från trakten som är på väg att ställa om och tänker börja med råg. Han ville veta vilka sorter som är lämpliga, berättar han.

Limabacka kvarn har inte bara nischat sig som ekologisk utan satsar också på äldre lite udda sorter, som ratats av de stora industrikvarnarna, som Svedjeråg, Emmer, Durum, Dinkel och Halländskt lantvete.

– Vi vill bevara gamla goda smaker som varit på väg att försvinna. Det ligger i tiden att ta upp gamla sorter, förklarar Bengt Nybergh.

Det uppskattas verkligen av de små hantverksbagerier på Västkusten som är kvarnens största kunder. Limabacka säljer allt man tillverkar och har till och med en väntelista





på tre bagerier. Man har förstås en egen hemsida men har annars inte lagt en krona på marknadsföring

#### **INGA PRISNOTERINGAR**

Direktförsäljningen till konsument i kvarnhuset står bara för några procent. Desto mer säljs på den närmaste ICA-butiken i Bua, 3 kilometer bort. Närproducerat och ursprungsmärkt – på varje mjölpåse står stämplat vilken gård mjölet kommer ifrån.

Priset i butik är något högre än vad Ica tar för sitt eget ekomjöl, berättar Bengt Nybergh. Men han har inte möjlighet att jämföra sina priser med de stora kvarnarnas eftersom det inte finns några officiella prisnoteringar. I januari år höjde han sina priser med 9 procent men det var ingen kund som hoppade av trots att man inte har några skrivna eller bindande kontrakt.

#### **BETALAS Å KONTO**

Bönderna som levererar till Limabacka betalas å konto tills Lantmännens statistik offentliggörs i december. Bengt Nybergh lägger på mellan 50 öre och en krona på Lantmännens pris på konventionellt råg och vete. De udda gamla sorterna betalas betydligt bättre.

– Förra året gav jag 7 kronor kilot för dem eftersom jag vill uppmuntra att de odlas. De ger också mindre skörd, kanske hälften så mycket per hektar, jämfört med de vanliga sorterna, berättar Bengt Nybergh.

2014 har det varit svårt att få bra på kvalitet på vetet för en del odlare.

– Jag har fått köpa något parti som med nöd och näppe duger som brödvete. Det blir jag tvungen att blanda upp med annat, men jag vill inte ställa till det för mina gamla leverantörer, förklarar Bengt Nybergh.

Limabacka kvarn har i dag en omsättning på 2,5 miljoner och fyra anställda.

– Framtiden ser ljus ut, säger Bengt Nybergh, som nu har planer på att skaffa nya maskiner och utöka produktionen med cirka 30 procent. ●

*HOPPREP. När en mjölpåse är färdigmalad drar Bengt Nybergh, mjölnare på Limabacka kvarn, i ett av "hopprenen" i taket som reglerar klaffar under sikten.*

FOTO: LIMABACKA KVARN



## PÅ JAKT EFTER SAMARBETEN

Hur bygger man upp en stor ekologisk mjölkbesättning med begränsad egen areal i ett område där arrendepiserna i värsta fall ligger på 10 000 kronor per hektar? **Kristina och Anders Gratte** har gått vägen via samarbete i stället för att jaga arrenden.

TEXT & FOTO BERIT METLID



**KOLLEGIALT SAMARBETE.** Bengt Pettersson (th) i Bjursnäs söder om Kalmar är en av många kollegor som Anders Gratte samarbetar med. De har jobbat tillsammans i fem år.

**DRIVEN DUO.** Kristina och Anders Gratte gör det de allra helst vill göra, de jobbar med ekologiskt lantbruk.

– **Jag jobbar** bara med folk som jag trivs ihop med, säger **Anders Gratte**.

– Jag jobbar med hjärtat. I stället för att jaga det sista arrendet letar jag efter någon att samarbeta med. Mycket av glädjen med arbetet sitter i att utveckla nätverk. I mitten av september i Vassmosa söder om Kalmar är

de inne i tredjekörden av ensilage men såväl åkerböna som majs står orörd. **Kristina Gratte** funderar på om montörerna som är på gården för tredje dagen ska få ordning på kylningen i den nyinstallerade 10 000-literstanken. Det är mycket som ska hinnas med den här veckan, innan hon kan lägga in sig för ett planerat kejsarsnitt. En ännu ovetande kommer att växa upp med 140 kor, två äldre syskon och föräldrar som lever sin passion. – Vi är ekologiska in i själen, säger Kristina Gratte.

### PROVADE PÅ MJÖLK

På tio år har Kristina och Anders Gratte byggt upp en stor mjölkbesättning på den 35 hektar stora gården Glömminge, som var Anders mormors och morfars. I en mycket aktiv jordbruksbygd som domineras av stora välskötta konventionella gårdar är jakten på nya arrenden en thriller, och den expansiva duon har valt en otraditionell väg.

Först började de mjölka en besättning på 75 kor i ett uppbundet konventionellt stall på Voxtorpsgården fem kilometer bort. De ville lära sig produktionen, medan granngårdens yngre generation hellre vill lägga om till ekologisk produktion med utegrisar och växtodling.

– Du måste nog älska kor om du ska leva och bo med dem, annars blir det jobbigt, säger Kristina, som har älskat dem ända sedan hon var liten och bodde på en Lönnebergaliknande gård i Tingsryd i Småland. – Anders visste inte att han ville ha kor innan han träffade mig.





LETAR EFTER SAMARBETE. Anders Gratte söker ständigt efter nya kollegor att samarbeta med.

◀ HOLSTEINKOR. 140 kor som i snitt mjölkar 9 400 kilo ECM per år, har Anders och Kristina Gratte.

Hon skrattar glatt.  
– Jag trodde inte att jag gillade djur. Det är en konsekvens av att jag träffade Kristina, säger Anders.  
Men han har alltid vetat att han ville driva en gård.  
– När han var fyra år stod han vid vägen här borta och hoppades på att någon med traktor skulle plocka upp honom, kommenterar Kristina.

#### KÖPTE KOR – HYRDE STALL

Efter några år köpte de Voxtorpsgårdens kor och arrenderade ladugården. Därmed hade de startat sitt första samarbete som fortsatte också efter det att korna 2009 flyttade till en nybyggd lösdrift på hemgården.  
– De behöver få in vall i växtföljden. Vallen sköter vi och så köper vi spannmål från dem, säger Anders Gratte.  
Därifrån köper de i dag även åkerbönor. Nästa år kommer de också att köpa raps och majs från Voxtorpsgården där man just håller på att lägga om 80 hektar arrendemark till ekologisk produktion.

I dag har Kristina och Anders Gratte samarbete med flera andra gårdar och några av dem har lagt om till ekologisk produktion som en konsekvens av samarbetet. Deras samverkansstrategi har gjort det lättare för andra att ställa om.

Bengt Pettersson, i Bjurnäs fem kilometer bort, har de arbetat ihop med i tre år. Bengt sköter Anders och Kristinas ungdjur i sin relativt nya lösdrift byggd för uppfödning av köttdjur. Nu lägger Bengt Pettersson om till ekoproduktion och snart kan han sälja ekologisk spannmål, majs och raps till Grattes. Därmed kan Gratte-parets ungdjur snart gå på ekologisk halm och Bengt Pettersson kan börja lägga gödsel från Grattes ungdjur på ekologiskt odlade fält i stället för på konventionella.

– Vi har också Lars Karlsson i Bergkvara som har får och som har lagt om både egen mark och arrende till ekologiskt. Honom köper vi åkerbönor av, berättar Kristina Gratte.

#### TVÅ SÄTT ATT SAMARBETA

Från Per Eriksson i Kråksmåla köper de grovfoder i form av helsäd och gräs. I år har de också köpt majs från Öland. Bortsett från majsen från Öland och ett parti med åkerböna från Götaland i fjol så odlas allt foder i närområdet inom tre mils radie från gården.

Sammantaget sköter Kristina och Anders Gratte i dag 35 hektar via samarbete. Inklusivt sina egna 35 hektar och 115 hektar arrenden, som till stor del är





**LÖSDRIFT FRÅN 2009.** När Kristina och Anders Gratte byggde ett nytt stall valde de bland annat att gjuta en kant längs foderbordet som håller fodret på plats.

mindre attraktiv skogsnära mark, odlar de totalt cirka 185 hektar. En viss andel arrenden var nödvändigt, särskilt i början, för att ha en säker tillgång till vall och för att få banken med sig på bygget av lösdriften.

Paret Gratte samarbetar med kollegor på i huvudsak två sätt. Antingen använder Anders och Kristina kollegans mark och sköter allt själva vilket är fallet på 35 hektar. Eller så sköter ägaren marken själv och säljer skördarna till Gratte enligt ett avtal som man har gjort upp. De får fodret levererat hem till gården och betalar ett pris per kilo. Detta är rena foderköp och ingår inte i den ovan nämnda arealen på 185 hektar. Bortsett från deras första samarbete med Voxtorpsgården,

där det finns ett skriftligt avtal, är alla avtal muntliga. Priserna sätts marknadsmässigt, köparen betalar transporten och säljaren tröskar.

#### SPANNMÅL I KORV

Anders poängterar att eftersom de lägger all spannmål i korv med propionsyra, kan de också köpa foder från mindre gårdar.

– Då kan de inte använda som argument för att inte lägga om att de inte har tork, påpekar han.

– Det handlar om att ge och ta, hjälpa andra att lösa problem, säger Anders Gratte.

– Vi gör allt för att det ska bli så billigt som möjligt.

Nästa gång kan det vara du själv som har ett problem. Mellan ekobönder är det så vi har det.

Han säger att kollegialt samarbete betyder extra mycket eftersom han övertog gården efter sina morföräldrar och inte har haft generationen före som praktiskt och kunskapsmässigt stöd i driften av gården. Han värdesätter därför samarbetet med kollegor som exempelvis Bengt Pettersson i Bjurnäs, som är äldre än honom själv och därmed mera erfaren.

– Det är skönt att ha Bengt att bolla med och lyssna till. Han är nästan som en fadersfigur för mig. Och så är han bra på att leda andra, lugn, metodisk och gladlynt. Men han ser också fördelarna med att han och Kristina

A-K Husdjur AB:

## Allt foder lokalt tack vare nätverk

**A-K HUSDJUR AB** Ägs och drivs av Anders och Kristina Gratte i Vassmolösa söder om Kalmar.

**PRODUKTION** Ekologisk mjölkproduktion och försäljning av kalvar till köttproduktion.

**KOR** 140 mjölkkor, i huvudsak Holstein, plus enstaka SRB och Jersey. En fjällko.

**AVKASTNING** 9 400 kg/ECM.

**REKRYTERINGSPROCENT** 20.

**KALVFÖRSÄLJNING** Cirka 70 tjurkalvar och 30 kvigkalvar av kötttras till en ekoproducent och en konventionell producent.

**VÅXTODLING** Totalt 185 hektar varav 35 hektar är eget, 115 hektar är arrende och 35 hektar sköts via samarbete. Köper också foder direkt från andra gårdar. Under 2015 räknar de med att på detta vis bli självförsörjande på lokalproducerat foder.

**BETE** Allt bete genom samarbete.

**ANSTÄLLDA** Två i ladugården plus säsongsanställda och praktikanter, cirka 7 stycken per år.

**OMSÄTTNING** 6 till 7 miljoner kronor per år.

**EN SAMARBETETS MAN.** – Mycket av glädjen i arbetet ligger i att utveckla nätverk, säger Anders Gratte.







**MALDA ÅKERBÖNOR.** Malda åkerbönor är en viktig del av proteinförsörjningen till familjen Grattes kor. Är lönsamheten bra, toppar de med inköpt proteinkoncentrat. Men med dåliga tider i sikte räknar de med att ersätta koncentrat med bönor och spannmål.

har startat från grunden helt på egen hand.

– Nästan alla i vår ålder jobbar i hop med sina föräldrar. De har någon att lära av, men de har också någon som lägger sig i hur allt ska skötas.

Själv känner han sig långt ifrån som en erfaren bonde efter att ha drivit gården i tio år.

– Det är ju bara precis att jag har tagit mig igenom en hel växtföljd.

#### INSPIRERANDE MED PRAKTIKANTER

Däremot kan han känna igen sig i grannsonen Malte, som är 14 år, som har börjat jobba lite på gården. Anders är Maltes stora förebild.

– Det är inspirerande att ha honom med och prata med honom, säger Anders.

Kristina, som också är veterinär och jobbar halvtid på en veterinärstation, säger att hon tycker att det är inspirerande att ta emot praktikanter. Under de tio år som de har drivit gården har de haft många sådana.

– Många är hästtjejer som upptäcker att de också är intresserade av kor. Och många av dem som har varit hos oss driver eget företag i dag, säger Kristina, som upplever det som meningsfullt att också ta ett socialt ansvar.

– Det finns ju ingen utbildning av svensk arbetskraft. Ingen lärlingsutbildning. I dag ska alla vara för teoretiska. Allt blir sönderakademiserat, säger hon.

#### FUNDERAR PÅ EKOKYCKLING

På sistone har paret Gratte börjat fundera på om kycklingproduktion kan bli något för dem i framtiden.

– När mjölken är i gungning och det spås att 2015 blir ett katastrofår, känner vi att vi måste ha ett ben till att stå på. Och nu har vi tillräckligt med kor, säger Kristina Gratte. Och mannen, Anders, gör som han brukar:

– Om det är någon som läser detta och som kan tänka sig att vara med i en grupp som vill lära sig mer om ekologisk kycklingproduktion, så är det bara att ta kontakt, säger Anders Gratte.

Ständigt på jakt efter nytt, bra folk att samarbeta med. ●

**ÄLSKAR KOR.** Kristina Gratte hade som mål att äga 100 kor. Nu har hon 140. ▶







## MIN FARM GER MATEN ETT ANSIKTE

Varför ska det vara så svårt att köpa råvaror direkt från gårdar, undrade **Anna och Stephen Lynam**. I stället för att ge upp och gå till affären startade de företaget Min Farm. Nu kan kunden beställa varor på nätet och få en personlig kontakt med bonden. Bönderna **Margareta och Björn Jonsson** hängde på från start.

TEXT PAULA CEDERBERG FOTO NILS AHLSTEN



FOTO: SAMUEL PETTERSSON

**ENTREPRENÖRER.** Anna och Stephen Lynams företag underlättar direktförsäljning från gård till konsument.

◀ **MED FRÅN START.** Margareta och Björn Jonsson säljer en del av sitt lammkött genom Min Farm, men också via andra kanaler.

**MIN FARM** grundades av **Anna och Stephen Lynam** för snart tre år sedan. Steven har en bakgrund inom IT och Anna har studerat miljövetenskap. Efter att ha bott i USA en tid flyttade de till Umeå. Där försökte de komma i kontakt med bönder för att hyra höns och köpa lokal mat, men tänkte – ”ska det vara så svårt? Med IT måste ju detta gå att lösa!”

– Vi är ett IT-företag framför allt. På så sätt hålls kostnaderna nere. Alla system är effektiviserade både sett ur miljösynpunkt och ekonomi, berättar Anna.

Anna berättar att företagsstarten präglades av research och att bygga hemsidan. Därefter körde de ett års pilotprojekt med några få gårdar och kunder. Både Anna och Stephen Lynam samt alla andra som jobbar med Min Farm har haft inkomster vid sidan om och har inte fått något stöd på annat håll genom projektpengar eller liknande.

### TÅLAMOD OCH ENGAGEMANG

– Styrkan med socialt entreprenörskap är att man träffar människor som vill hjälpa till att få saker att hända. Man får bättre priser för att folk känner att de vill bidra. Men man får vara beredd på att inte tjäna pengar på ett tag.

– Mitt råd är att göra saker långsamt och inte ha bråttom till ett ekonomiskt resultat, säger Anna Lynam.

Utvecklingen av konceptet har skett tillsammans med bönderna och relationerna har fungerat bra hittills. Anna är i kontakt med Min Farm-bönderna i stort sett varje dag. – De upplever att Min Farm är lönsamt för dem eftersom systemet sparar tid. De behöver inte syssla med vare sig betalning, webb eller marknadsföring. Det löser vi, säger Anna.

### VÄSTERBOTTEN OCH JÄMTLAND

I dagsläget har Min Farm två system igång; ett i Jämtland med åtta bönder och ett annat i Västerbotten med tio bönder.

**Margareta och Björn Jonsson** på Norrbro Fårgård i Kälarne, Jämtland, är en av de gårdar som varit med i Min Farm från starten. Med sina 900 får brukar de cirka 150 hektar be- ▶





**WIN-WIN.** Anna och Stephen Lynam lever på provision av försäljningen, men tar inte mer än att det är en god affär också för gårdarna.

FOTO: SAMUEL PETERSSON

tes- och odlingsmark som de arrenderar i trakten. Det är bitar om fem till sex hektar vardera och det är cirka fyra mil mellan de yttre skiftena. Margareta Jonsson berättar att hon kör cirka 10 mil om dagen för att titta till djuren.

– Det finns knappt några gårdar runt oss. På så sätt hjälper vi och fåren till att hålla landskapet öppet i nio byar, berättar hon.

Djuren går ute hela sommaren och stallas in i oktober, helst före att snön faller och efter att 300 lamm har gått till slakt. Det behövs för att det ska bli plats i det luftiga fårhuset.

#### **GAMMAL IDÉ FICK NYA VINGAR**

Norrbro fårgård säljer sitt kött genom olika kanaler. Främst via ett lokalt slakteri, men även i egen gårdsbutik, genom kött-lådor samt till grannrestaurangen Grannäset ett par kilometer bort. Min Farm är en ny säljkanal och paret tycker att det är spännande att se hur det utvecklar sig framöver.

Att samla kring en alternativ säljkanal är en idé som Björn Jonsson har haft sedan tidigare. Då var det ett gäng producenter som startade initiativet "Jämtlands Saluhall". Tillsammans bildade man en ekonomisk förening med det långsiktiga målet att få igång en saluhall i Östersund för att kunna sälja lokala råvaror.

– När Min Farm dök upp skrinlade vi idéerna. Det var skönt att någon annan tog tag i det, berättar Björn Jonsson.

Björn och Margareta fick kontakt med Anna och Stephen

## MIN FARM JOBBAR PÅ NÄTET: Enklare försäljning med bra IT-lösning

**KUNDEN BESTÄLLER** produkter genom [www.minfarm.se](http://www.minfarm.se) och hämtar produkterna på bestämda utlämningsplatser.

**BETALNINGEN** sker online innan leverans.

**BÖNDERNA LEVERERAR** de produkter som de har fått beställning på till upphämtningsplatsen och får träffa kunderna.

**BESÖKA GÅRDARNA** Kunden kan lära känna bönderna genom gårdsbesök och Min Farms uppdateringar på Facebook och i nyhetsbrev.





**DIREKTKONTAKT.** Anna Lynam menar att hon driver ett IT-företag. Tekniken gör det möjligt att hålla kostnaderna nere.

FOTO: SAMUEL PETERSSON

Lynam genom LRF, då de letade efter tio bönder i Jämtland för att starta Min Farms pilotprojekt.

– Vi bestämde oss för att vara med, det kändes trovärdigt och lät bra, säger Björn.

– De har kommit hit och träffat oss personligen och man märker att de är eldsjälur, tillägger Margareta.

Björn och Margareta Jonsson gör en produktplan med hur mycket kött de kan leverera och hur den styckas. Sedan tar de fram en grov plan om när och vilka detaljer som kan levereras. Björn visar leveransschemat som hänger på kylskåpet.

– Första leveransen är i oktober, nästa i december och den sista i februari. Vi får en beställningsbekräftelse på mängd för första leveransen i mitten på september.

#### KVALITET OCH KUNDKONTAKT

Köttet som de säljer genom Min Farm leveras till ett utlämningsställe i Östersund där kunderna hämtar upp det.

– Då får vi träffa våra kunder och fikar tillsammans. Så gjorde vi under pilotprojektet, i alla fall. Det är trevligt och kunderna får ett ”ansikte på maten”, så att säga. Det blir personligt, berättar Margareta.

– Genom Min Farm sätter vi fokus på kvalitet. Det blir en nisch för oss som är viktig på en marknad med sviktande priser och dåliga avtal, menar Margareta Jonsson. ●

#### MIN FARM TAR 20 PROCENT:

## Mer pengar till gården

**NORRBRO FÅRGÅRD** har ett kontrakt med Min Farm som bland annat reglerar ansvar. I grova drag innebär det att **Björn och Margareta Jonsson** ansvarar för tillverkningen och Min Farm för försäljningen.

Norrbro Fårgård står för alla kostnader fram till leverans, det vill säga uppfödning, slakt, transport och paketering. Ändå tjänar de mer på att sälja genom Min Farm än på egen hand.

– Vi har inga marknadsföringskostnader eller krediter. Min Farm tar 20 procent men det är ändå lönsamt, säger Björn Jonsson.







## FINANSIERA DITT DRÖMPROJEKT

Hur hittar jag pengar för att starta den verksamhet jag alltid drömt om eller för att vidareutveckla min produktion? **Låt inte pengar komma i vägen för din dröm!** Låt inte ett nej från banken få dig att tappa sugen! Fråga vidare hos andra banker, leta efter finansiering på annat håll eller nya sätt att angripa marknaden.

TEXT CHARLOTTE ROSTA



**PENGAR ÄR BRA** att ha när man ska starta eller utveckla ett företag. Men ge inte upp om första banken säger nej. Det finns fler banker och det kan det gå att skaffa finansiering med andra metoder. Och det kanske inte bara handlar om finansiering i vanlig bemärkelse utan om nya sätt att angripa marknaden. Här kommer några exempel på hur olika företag har löst sin finansiering inför nysatsningar.

### EN BANK SOM FÖRSTÅR

Val av bank är dels en fråga om rena villkor som förmånlig ränta och låga bankavgifter. Men också om att hitta en bank där kredithandläggaren förstår vad man vill och tror på det. Jürss mejeri i Södermanland levererar ekologisk ost till toppskiktet av landets restauranger. Företagets kunder begriper det som deras dåvarande bank först inte förstod: Småskalighet, ekologiskt och lokalt säljer. Banken ville att **Kerstin och Claes Jürss** skulle expandera och exportera, men det var inte deras

ambition. De ville starta ett litet företag och stanna i den skalan.

Därför bytte de bank och mötte en annan förståelse. De lånade 800 000 kronor med sin kompetens som enda säkerhet och köpte maskiner och inventarier för 600 000 kronor. I dag omsätter Jürss mejeri drygt fyra miljoner om året, har fem anställda och har de senaste tre åren haft en vinstmarginal mellan 5 och 15 procent.



**BYTTE BANK.** Kerstin och Claes Jürss bytte till en bank som förstod deras affärsidé.

### GÖR KONSUMENTAVTAL

Crowdfunding som finansieringsmetod har de senaste åren vuxit sig allt starkare på nätet. Crowdfunding innebär att privatpersoner och företag kan hjälpa dig i utbyte mot antingen en belöning eller en del i företaget. Investerarna kan vara allt från vänner och familj som vill hjälpa entreprenörer med deras affärsidéer, till kunder som vill stötta företag de beundrar, eller främlingar som är angelägna att hjälpa företag att lyckas.

Ett exempel på hur crowdfunding har använts i Sverige är Wapnö. När företaget skulle bygga en biogasanläggning erbjöd man en möjlighet att teckna kretsloppslån med en minsta insättning om 5 000 kronor per företag. Den som lånar ut pengar på detta sätt får tillbaka 1 000 kronor per år som amortering och

◀ **REALISERADE SINA IDÉER.** Kristina Gratte (överst) ville ha en ekologisk mjölkproduktion med 100 kor och startade A-K Husdjur, Anna Lynam ville köpa ekomat direkt från gårdar och startade Min Farm.



fem procents ränta i form av presentkort på Wapnös produkter. Mer än 1 000 olika investerare har gått in med pengar till kretsloppslånen.

– Vi har fått in en ansenlig summa genom våra kretsloppslån, men det täcker så klart inte hela investeringen i biogasanläggningen på 30 miljoner kronor, säger **Lennart Bengtsson**, vd på Wapnö.



#### HAR ANVÄNT CROWDFUNDING.

Lennart Bengtsson, vd på Wapnö.

Han menar att kretsloppslånen, förutom en alternativ finansieringsform, också är ett sätt att nå kunderna. Samtidigt poängterar han att man inte ska underskatta det administrativa jobbet.

#### DELAD RISK

Andelsjordbruk eller CSA (Community Supported Agriculture) innebär att konsumenterna delar de ekonomiska riskerna med producenterna genom att inför varje säsong köpa en andel av

till exempel grönsaker eller kött som produceras på andelsgården. Konceptet kan variera, men gemensamt är att producent och konsument går in i ett ekonomiskt system och tillsammans planerar vad som ska odlas. Genom förskotts betalning minskar företagets behov av driftskrediter.

Ett exempel på andelsjordbruk är Ramsjö gårdspannprodukter norr om Uppsala. Där bokar medlemmarna sig för leveranser ett år i förväg. Betalningen sker i förskott. Vissa betalar för hela säsongen, andra för kortare perioder.

– Vi har vuxit långsamt och det är inte så lukrativt, säger **Karin Berlin**.

I dag har man 150 medlemmar, av vilka 110 är aktiva och hämtar korgar regelbundet. Även om Ramsjö Gårdsprodukter inte är en vinstmaskin så trivs Karin Berlin.

–Ja, vi älskar det här livet och det borde finnas många flera CSA-gårdar.

Det passar i Sverige tycker hon. Sverige är ett litet land där det tänks för storskaligt.

#### KONSUMENTAVTAL

Reko-modellen är en avtalsmodell för handel mellan en grupp producenter och en grupp konsumenter. Mellan varje producent och varje konsument görs ett skriftligt köpeavtal för en viss tidsperiod, till exempel två månader och de i förhand betalda produkterna distribueras till en angiven mötesplats exempelvis en gång i veckan. Modellen för Reko har tagits från Frankrike och används allt mer i bland annat Finland. I Sverige finns ännu inte denna samverkansform. ●



#### ERFARENHET AV ANDELSJORDBRUK.

Karin Berlin på Ramsjö gårdspannprodukter.

## FINANSIERA DIN DRÖM:

# Mer resurser genom minskade behov

Att finansiera sitt företag handlar inte bara om att få in pengar. Det handlar också om att minimera lånebehovet så mycket som möjligt.

**RÄNTEKOSTNADER PÅ LÅN OCH KREDITER** Utvärdera flera banker och ställ dem mot varandra. Till exempel ger 4 procents lägre ränta på en checkkredit på 150 000 kronor 6 000 kronor i lägre kostnader per år.

**LÖNER** Räkna alltid med din egen lönekostnad i verksamheten. Det är självklart i alla andra branscher men inte alltid inom lantbruksstämman. Försök inledningsvis att hålla lönerna så låga som möjligt.

**INKÖP** Förhandla! Ett bra sätt att hålla priserna nere är att ställa leverantörer mot varandra.

**LOKALER OCH HYRESAVTAL** Utnyttja du gårdens fulla potential eller skulle det vara möjligt att hyra ut utrymme för att sänka dina kostnader? Hyr du själv lokaler – förhandla om priset!

**FÖRSÄKRINGAR** Två försäkringar med likvärdigt innehåll kan skilja uppåt 50 procent i pris. Kolla vad som finns på marknaden!

**GÅ IGENOM DINA AVTAL** Behöver du alla tjänster som din bank, redovisningsbyrå, försäkringsbolag, rådgivare tar betalt för?

**LEASA I STÄLLET FÖR ATT KÖPA?** Leasa bil och maskiner om du kan. Det är lättare att göra en budget då du har samma utgift varje månad.

STOCKHOLMARE. Entreprenörskompisarna i Burger Bro's, Adam Stephenson (tv) och Oscar Montano, har med mycket små investeringar gjort ekologiska hamburgare till ett levebröd.

FOTO: BURGER BRO'S





## **EGENSINNIGA FÖRETAGARE**

är producerad av Ekologiska Lantbrukarna inom ramen för projektet Företagande över gränserna som finansieras med stöd från Jordbruksverket.

Projektledare: Paula Cederberg  
Skribenter: Paula Cederberg,  
Sara Järnefors, Berit Metlid och  
Charlotte Rosta.

Ekologiska Lantbrukarna 2014.