STARTA ETT TRÄDGÅRDSFÖRETAG

Planeringsverktyg för dig som vill starta ett trädgårdsföretag eller funderar på att byta produktionsriktning.









Lucas Lindelöf, Nina Sevelius, Arto Vuollet

2024

ProAgria
Svenska lantbrukssällskapens förbund

ProAgria
Svenska lantbrukssällskapens förbund

Elisabetsgatan 21 B 12
00170 Helsingfors
www.slf.fi

Utgåva 1 – december 2024

Innehåll

Så här använder du guiden för optimal nytta 3

Inledning 4

1. Bolagsform och beskattning 5
2. Affärsidé och affärsplan 7
3. Marknadsanalys 10
    - Efterfrågan 10
    - Konkurrenter 11
    - Försäljningskanaler 12
    - Prissättning 13
4. Utgångsläge och resurser 15
    - Geografiskt läge och infrastruktur 15
    - Klimatet 15
    - Åkermarken 16
    - Byggnader 19
    - Maskiner 21
    - Arbetskraft 22
    - Kompetens och nätverk 22
    - Kvalitetssystem 23
5. Praktiska råd 24

Så här använder du guiden för optimal nytta

Denna kompakta guide innehåller central information och tips på hur det lönar sig att gå till väga och vad du bör tänka på om du planerar att starta ett företag med trädgårds-produktion som huvudinriktning. Genom att studera innehållet i guiden och samtidigt reflektera över tillhörande frågor kan du skapa en uppfattning om din egen situation, dina möjligheter och utmaningar samt vad som krävs för att komma i gång. Guiden är kompletterad med flertalet länkar till olika webbsidor där du kan hitta information om teman som du vill läsa in dig mera på. Guiden lämpar sig både för dig som tänker starta företaget från noll samt för dig som redan är jordbrukare men funderar på att ändra eller diversifiera din produktionsriktning. Utgångsläget är ändå att ett nytt företag grundas i samband med att verksamheten inleds.

Läs guiden från början till slut. Styckena är indelade kronologiskt och leder dig genom de olika stegen av planering och förberedelser. De två första kapitlen är skrivna på ett mera allmänt plan även om tyngdpunkten ligger på trädgårdsbranschen. Resten av guiden är mera branschspecifik och du får praktiska tips och råd vad gäller just trädgårds-produktion. Studera textstyckena och besvara sedan tillhörande frågor om sådana ställs. Vid behov kan du besöka de webbsidor som omnämns för mera information. Efter att ha läst igenom ett stycke, fundera då på din egen situation och skriv ner de orden, tankar och idéer du kommer på. Dessa anteckningar är en bra grund då du planerar verksamheten, utarbetar din affärsplan och grundar ditt företag.

Lucas Lindelöf

HAR DU BEHOV AV RÅDGIVNING?

Tag kontakt med vår trädgårdsrådgivning. Vi erbjuder ett brett urval av tjänster och experter inom ProAgria. Ärendet kan gälla odling, ekologisk produktion, produktförädling, lönsamhet, försäljning eller marknadsföring.

Vi skräddarsyr servicen enligt dina behov

Rådgivarna hjälper till med exempelvis odlingsfrågor såsom växtskydd, odlingsplanering, gödsling och jordens bördighet. Tjänsterna kan vara besök på gården, ske per telefon eller via webbaserad konferens.

www.slf.fi

Inledning

Det lönar sig att börja planeringen av ditt företag med en enkel reflektion av egna värderingar och drömmar. Hur skulle en meningsfull dag som företagare se ut för just dig? Består den av möten med kunder, eller består den av växtskyddsobservationer i samband med att du skördar? Känns det meningsfullt att leda människor eller är det tillräckligt utmanande att leda ditt eget arbete och företagets budget? Ser du gården som en livlig mötesplats för människor eller njuter du mer av privatlivet med familjen och håller företagsverksamheten separat? Det här är viktiga saker att beakta redan före du grundar ditt företag.

Det lönar sig även att ställa sig själv frågan varför är eller vill jag bli trädgårdsodlare. I många fall finns drömmen om att producera mat och leva i lugn och ro på landsbygden. Fortsättning på släktgården och koppling till generationer av jordbrukare kan också ha betydelse. Värderingar kan även vara att producera livsmedel mera effektivt eller på miljövänliga och etiska sätt. Dina värderingar påverkar de val och beslut du fattar samtidigt som de är grunden för din affärsidé och affärsplan.

Dessa värderingar samt hur du vill att dina arbetsdagar ska se ut bör överensstämma med utvecklingsplanerna för ditt företag. Om du njuter av lugn lönar det sig inte att planera för arbetskrävande tunnelodling. Får du energi av mänskliga möten bör du kanske fundera på alternativ till partiförsäljning. Klara värderingar gör det också lättare att fatta vardagliga beslut.

Drömmar går inte nödvändigtvis alltid att omvandla till direkta inkomster, men då betydelsen av starka varumärken hela tiden ökar så är tydliga värderingar en fördel. Konsumenterna blir alltmer medvetna och vill ha produkter som är ansvarsfullt och hållbart producerade. Tydliga värderingar kan du även använda i marknadsföring – kom ihåg att berätta för dina kunder om dina värderingar och om varför dina produkter är speciella. Samtidigt är det viktigt att ha fokus på kunden och utveckla företaget i enlighet med deras behov.

När du har värderingarna klart för dig gäller det att i samband med att du gör en affärsplan även funderar på praktiska saker såsom kostnader, intäkter och lönsamhet. Du behöver ha pengar att leva på även före den första skörden och före du fått ihop de resurser som krävs för att starta upp företaget. Senast i detta skede lönar det sig att ta hjälp av en sakkunnig för att gå vidare i planeringen av verksamheten.

Den här guiden är huvudsakligen tänkt att ge dig några av de verktyg du behöver för att planera och starta upp ett framgångsrikt trädgårdsföretag.

Nina Sevelius

1. Bolagsform och beskattning

Om du tidigare har bedrivit jordbruk som jordbruksidkare så kan det eventuellt bli aktuellt att bolagisera verksamheten nu. Detta beror på hurdan trädgårdsverksamhet du tänker idka. Om verksamheten är småskalig och bedrivs som en del av egentligt jordbruk eller i anknytning till gården så är det inte nödvändigt att bolagisera och du följer då beskattningslagen för gårdsbruk (GårdsSkL). Om du däremot tänker dig att trädgårdsodlingen ska utvecklas till en separat näringsverksamhet (affärs- eller yrkesverksamhet) så behöver du antingen bolagisera gårdsenheten eller grunda ett företag med separat bokföring. Ifall du är helt ny inom branschen är det naturligt att starta ett företag innan du inleder verksamheten.

För näringsverksamhet finns en skild beskattningslag (NärSkL) som skiljer sig från inkomstskattelagen för gårdsbruk bland annat i fråga om bokförings- och anteckningsskyldighet, indelningen av skattepliktiga inkomster i förvärvs- och kapitalinkomster samt periodisering av inkomster och utgifter. Nedan kan du läsa mera om **bolagisering** av gårdsbruket samt om **inkomstskattelagarna** för olika typer av förvärvskällor.

Läs mera om **bolagisering av gårdsbruk**.

Beskattningslagar för olika förvärvskällor

Inkomstskattelag för gårdsbruk (GårdsSkL)
Inkomstskattelag för näringsverksamhet (NärskL)
Inkomstskattelag för all övrig verksamhet (ISkL) dvs. personlig förvärvskälla

En vanlig tumregel för lantbruksföretagare är att hålla sig till beskattningslagen för gårdsbruk så länge som möjligt, eftersom den är enklare och mindre krävande. I denna guide är utgångsläget ändå att en ny **näringsverksamhet** påbörjas och då är första steget att grunda ett bolag. Det är skäl att fundera på hurdan typ av företagsform som passar din verksamhet bäst. Alla företagsformer har sina för- och nackdelar, och valet påverkas bland annat av antalet personer som grundar företaget, behovet av kapital samt ansvarsfrågorna inom företaget. De olika företagsformerna innefattar enskild näringsidkare (firma), aktiebolag, öppet bolag, kommanditbolag och andelslag.

Aktiebolag anses ofta som ett fungerande alternativ om verksamheten är förknippad med risker och investeringar, vilket ofta är fallet inom trädgårdsproduktion. Ett aktiebolag kan ha flera aktieägare och ägarna svarar för bolagets skulder endast med det kapital som var och en har placerat, vilket innebär att den personliga risken är begränsad. Även med tanke på kapitalanskaffning är aktiebolag ofta en företagsform att föredra då det kan vara lättare att få finansiärers förtroende.

Läs mera om **olika företagsformer**.

När du har bestämt dig för vilken typ av företag du vill ha är nästa steg att grunda företaget. Du behöver först och främst ett namn för företaget och så ska du göra en **etableringsanmälan** i Företags och organisationsdatasystemet (YTJ). Oberoende av företagsform så gör man en etableringsanmälan för att erhålla ett FO-nummer. I samband med

etableringsanmälan kan du anmäla uppgifterna om ditt företag både till Patent- och registerstyrelsens handelsregister (PRH) samt till Skatteförvaltningens register. Före du grundar ditt företag lönar det sig ändå att vara på det klara med hur verksamheten ska se ut. I nästa kapitel behandlas företagets affärsidé och affärsplan, som är viktiga inte minst för dig själv, men också för utomstående parter.

Checklista för att grunda ett företag

1. Välj ett lämpligt **namn** på företaget
2. Gör en etableringsanmälan
   - **YTJ - Etableringsanmälan**
3. I samband med etableringsanmälan kan du anmäla företagets uppgifter till Skatteförvaltningens register, Patent- och registerstyrelsens handelsregister (PRH) samt eventuellt till arbetsgivarregistret
4. Teckna en pensionsförsäkring
   - En LFöPL-försäkring räcker om verksamheten beskattas inom gårdsbruks-beskattningen som bisyssla till jordbruk
   - I annat fall behöver du en FöPL-försäkring för företagare
   - Läs mera **här**, **här** och **här**
5. Säkerställ utkomstskydd för arbetslöshet
   - **Bli medlem i Företagarkassan**
6. Säkerställ företagets obligatoriska och frivilliga försäkringar
   - **Sysselsättningsfonden - Arbetslöshetsförsäkring**
   - **Arbetsgivarens lagstadgade försäkringar**
   - **Sjukförsäkringsavgifter | Arbetsgivare | FPA**
   - **Arbetsolycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring för arbetstagare**
   - **Vad är grupplivförsäkring för arbetstagare?**
   - Hjälp med att betala arbetsgivaravgifterna **Palkka.fi**
7. Kontrollera nödvändiga avtal och dokument
   - För aktiebolag se **Avtal om bolagsbildning och bolagsordning för aktiebolag**
8. Öppna ett separat **bankkonto** för ditt företag
9. Ansök vid behov om finansiering till exempel i form av **startpeng** eller banklån

Lucas Lindelöf

2. Affärsidé och affärsplan

En **affärsidé** beskriver i korthet företagets verksamhet, med andra ord hur det genererar pengar. Det är en övergripande vision och en beskrivning av ditt företags kärna. Den klargör vad du producerar, vem du säljer till och hur du skiljer dig från konkurrenterna. På ett allmänt plan kan man säga att en bra affärsidé identifierar ett behov och erbjuder en lösning som kunder är villiga att betala för.

Då du har affärsidén på det klara gäller det att utifrån den utarbeta en **affärsplan** som beskriver hur du ska förverkliga idén. Affärsplanen analyserar, motiverar och preciserar alltså affärsidén och fungerar som ett redskap för att leda verksamheten. I princip är det handboken för ditt företag och den innehåller flera viktiga delar såsom marknadsanalys, marknadsföringsstrategi, operativ plan, finansiell plan samt en organisationsstruktur. I grund och botten kan strukturen på en affärsplan för ett trädgårdsföretag se likadan ut som för vilket företag som helst, men innehållet är det som preciserar verksamheten och som skiljer sig från andra branscher.

Det är upp till dig som företagare att avgöra hur detaljerat du beskriver de olika delarna i planen, men ju mera detaljerad och genomtänkt affärsplanen är desto mera nytta har du själv av den då du planerar, styr och utvecklar verksamheten. Viktigt att komma ihåg är att affärsplanen inte bara finns till för dig, utan den görs även för utomstående parter, såsom finansiärer och andra intressegrupper. Med en tydlig, trovärdig och ekonomiskt hållbar affärsplan har du till exempel betydligt bättre chans att få finansiering för din verksamhet.

Det lönar sig alltså att satsa på att göra en noggrann affärsplan. Affärsplanen ska utan tvekan göras skriftligt så att du får en överblick och därefter kan tillämpa och utveckla planen. På nätet hittar man otaliga modeller för hur vad en affärsplan ska innehålla och även exempel på hur olika delar av den kan förverkligas. Nedan följer ett exempel på hur en affärsplan kan struktureras. Du kan använda denna modell då du utarbetar din egen affärsplan.

Affärsplan: Trädgård Ab

1. Sammanfattning
Företagets affärsidé och mål. I all korthet, kärnan och visionen för verksamheten. Vad är syftet med ditt företag.

2. Bakgrund
Hur ser verksamhetsmiljön ut, vad är konkurrenssituationen och hur ser framtidsutsikterna ut inom branschen? Varför lönar det sig att börja med denna verksamhet just nu?

3. Produkt
Mera specifikt vad producerar ditt företag och för vilket ändamål. Hur skiljer sig produkten/ produkterna från konkurrenternas? Fokuserar du på en eller få produkter eller vill du ha ett bredare utbud? Satsar du på bulk eller vidareförädlar du varorna?

4. Marknadsanalys
En undersökning av marknaden, inklusive målgrupper, konkurrenssituation, prisbildning och marknadstrender. Mera om detta i nästa kapitel**.** Viktigast av allt, hurdan är efterfrågan på mina produkter?

5. Marknadsföringsstrategi
Plan för hur du ska marknadsföra och sälja dina produkter. Vilka marknadsföringskanaler utnyttjar du, till exempel sociala medier, egen webbsida, lokala marknader och evenemang, samarbete med olika aktörer. Att investera i marknadsföring är att investera i dina möjligheter att etablera ditt företag och hitta pålitliga kunder.

6. Operativ plan
Detaljer om hur verksamheten drivs på daglig basis, inklusive produktion, leverantörer och logistik. Hur sköts odling, förpackning, leveranser till kunder och försäljning, anskaffning av insatsvaror osv. Vilka tekniska eller digitala hjälpmedel används? Scheman och listor är goda redskap som hjälper att hålla koll speciellt om du har anställda.

7. Finansiell plan
Det lönar sig att göra en budget för åtminstone det första året av verksamhet. Dessutom bör du ha en lönsamhetskalkyl för att klargöra ifall verksamheten är lönsam. Vilka är företagets beräknade intäkter och kostnader, hur ser kassaflödet och likviditeten ut, hurdana investeringsbehov finns det. Vad är startkapitalet och vilka är finansieringskällorna (eget kapital, banklån, bidrag och stöd). Den finansiella planen kan vara nyckeln till nödvändig finansiering och det lönar sig därför att göra den omsorgsfullt. Om du inte känner dig bekväm med siffror och kalkyler lönar det sig att ta hjälp av en utomstående rådgivare i denna fråga.

8. Riskanalys
Innebär för det första identifiering av potentiella risker relaterade bland annat till produktion, marknaden, priser och den operativa driften. För det andra bedömning av riskerna; deras betydelse, sannolikhet samt inverkan på verksamheten. För det tredje bör du ja en plan för hur du hanterar riskerna. Hurdana strategier för att hantera och minimera

potentiella risker till exempel genom försäkringar och diversifiering av produktionen, skyddsutrustning samt skolning och utbildningar.

9. Organisationsstruktur

Information om företagets struktur, inklusive ledning och personal. Vem äger och styr företaget, vilka är de anställda och deras ansvar och uppgifter.

10. SWOT-analys

En detaljerad SWOT-analys är ett klassiskt och användbart verktyg i affärsplanen. Den sammanfattar ditt företags styrkor och svagheter (interna) samt hot och möjligheter (externa). Det lönar sig att noggrant fundera igenom dessa fyra segment och skissa upp analysen för att göra den åskådlig både för dig och för utomstående parter (till exempel finansiärer). Det lönar sig att vara så ärlig och realistisk som möjligt och att även tänka så brett som möjligt. Beakta både nutid och framtiden, den lokala verksamhetsmiljön samt ditt företag som en del av en större helhet, även globalt.

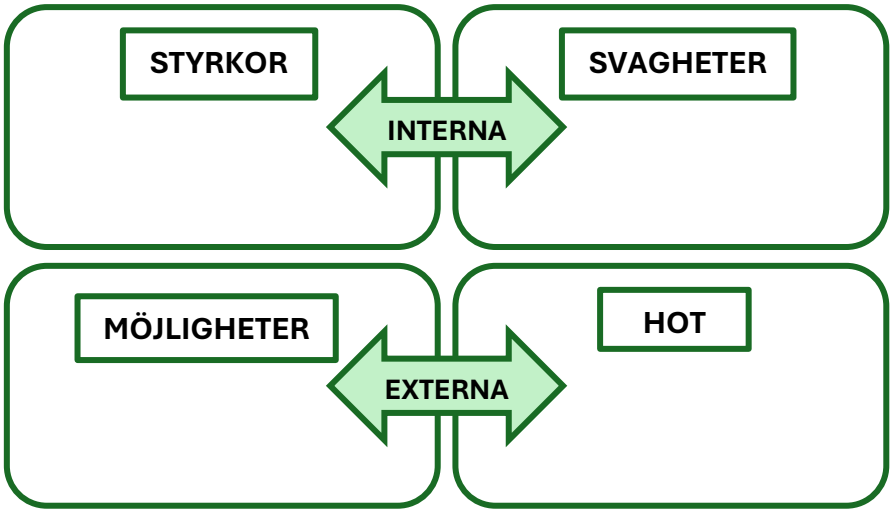


Bild: SWOT-diagram. Lucas Lindelöf

Lucas Lindelöf

3. Marknadsanalys

Från en företagares synvinkel är det av största vikt att det finns en marknad för de varor man producerar. Det räcker inte att lyckas med odlingen ifall ingen är beredd att betala ett lämpligt pris för varorna. En viktig skillnad mellan att trädgårdsodling och till exempel odling av spannmål är att det vanligen inte finns något listat pris att gå efter. Säljer du spannmål eller andra åkergrödor kan du oftast följa med prisutvecklingen på börsen och på uppköparnas hemsidor och detta kan vara till hjälp då du planerar din verksamhet. I fråga om grönsaker, frukter, bär och blommor är situationen en annan och företagaren måste då själv ta en aktivare roll för att kartera läget.

En av de absolut viktigaste stegen vid planering av verksamheten är att göra en grundlig **marknadsanalys** för att bedöma lönsamheten samt på vilket sätt det lönar sig att konfrontera marknaden. Härnäst behandlas några centrala frågor som det lönar sig att noggrant undersöka.

Efterfrågan

Produktion, försäljning och konsumtion av trädgårdsprodukter sker ofta relativt lokalt då det av olika orsaker kan vara utmanande att transportera varorna långa sträckor. Det är därför viktigt att känna till dels efterfrågan, dels andra producenters verksamhet i närregionen. Gör först en analys av de lokala behoven och fundera sedan på vilka möjligheter som finns inom en större radie. Att förstå efterfrågan är ytterst viktigt och säkerställer att du producerar något som marknaden är beredd att betala för. Samtidigt kan kunskapen om behov och förväntningar det ge dig konkurrensfördelar mot andra producenter.

I trädgårdssektorn är det vanligt att producera ett bredare sortiment på varor, men det går också att specialisera sig på enstaka produkter. Ett mångsidigare utbud möjliggör ofta större omsättning samtidigt som du kan sprida på olika produktions- eller marknadsrelaterade risker. Arbetstopparna blir också mera utjämnade då produktion och försäljning fördelas över olika tidpunkter under säsongen.

Det allra viktigaste för dig som producent och försäljare är att det finns en efterfrågan. Om det inte finns köpare så lönar det sig inte heller att producera. Det lönar sig därmed att först fundera på vilka behoven är, och samtidigt ska man alltid ha denna tanke i bakhuvudet då man gör produktionsrelaterade beslut eller utvecklar verksamheten. Marknaden förändras ständigt då nya aktörer kommer in och andra går ut. Samtidigt uppkommer nya trender och konsumtionsvanorna förändras i takt med dessa. Det är dock viktigt att förstå skillnaden mellan att det inte finns en marknad och att det är svårt att hitta försäljningskanaler. Att hitta försäljningskanalerna och etablera sig som leverantör kan kräva en hel del arbete och resurser, beroende på hur du vill sälja dina varor.

I många fall finns det en eller flera mellanhänder i kedjan mellan primärproduktion och konsument, såsom industri, parti- eller detaljhandel. I slutändan är det ändå konsumenterna som styr efterfrågan enligt sina behov och preferenser. Det lönar sig därför att beakta inte endast uppköpare utan även hur efterfrågan hos de egentliga målgrupperna ser ut.

Att fundera på:

- *Vad vill marknaden ha?*
- *Hur vill kunden ha produkterna levererade?*
- *Vad krävs av mig för att genomföra detta?*
- *Är efterfrågan på dessa produkter stabil eller varierande?*
- *Hur når jag ut till mina målgrupper?*

_____
_____
_____
_____
_____

Konkurrenter

Att genomföra en **konkurrensanalys** är en viktig del av marknadsanalysen och hjälper dig att förstå din marknadsposition och att identifiera dina styrkor och möjligheter för att kunna utveckla din affärsidé och hitta rätt nisch. För att lyckas komma in på marknaden och bedriva en lönsam verksamhet är det viktigt att konkurrensen inte är för hård. Lite konkurrens är ändå nyttigt då det motiverar till utveckling och effektivering av verksamheten. Nedan finns listade de viktigaste stegen för hur du kan gå till väga då du gör en konkurrensanalys.

1. **Identifiera dina konkurrenter**: börja med att lista upp alla dina direkta och indirekta konkurrenter. Direkta konkurrenter är företag inom samma marknad som erbjuder så gott som likadana produkter. Indirekta konkurrenter kan erbjuda produkter som alternativ till de varor du säljer. Om det i din region finns trädgårdsföretag som säljer precis det du har tänkt producera kan det löna sig att tänka om eller att åtminstone fundera på hur du kunde skilja dig från konkurrenterna. I fråga om produktionssätt kan du till exempel tillämpa effektivare metoder vilket kan ge dig konkurrensfördelar i fråga om produktionskostnader. Du kan också fundera på själva produkten och ifall det till exempel skulle löna sig att erbjuda andra sorter eller längre förädlade varor. I slutändan är det viktigaste ändå att förstå efterfrågan och avgöra om marknaden är mättad för en specifik produkt eller om det finns utrymme för dig som ny aktör att producera.

2. **Samla in information:** samla in data om dina konkurrenter. Du kan besöka webb-platser, läsa artiklar och omdömen eller studera produkterna direkt där de säljs. Tänk på att jämföra priser, kvalitet och andra egenskaper hos produkterna. Genom att helt enkelt studera priserna i butiken får du en bra uppfattning om hur mycket du som producent kan förvänta dig att få för en produkt. Det lönar sig också att följa med prisutvecklingen under olika säsonger. Hur skiljer sig till exempel olika grönsakers pris på vintern och sommaren?

3. **Utvärdera marknadsföringsstrategier:** studera hur dina konkurrenter syns utåt. Vilka kanaler använder de sig av (sociala medier, egen webbsida, betalda annonser, egna förpackningar, närvaro vid evenemang, försäljning på torg osv.).

Att fundera på:

- *Vilka är mina direkta och indirekta konkurrenter?*
- *Hur särskiljer jag mig från dem?*
- *Hur kan jag bli effektivare än dem?*
- *Finns det utrymme för mina produkter eller är marknaden mättad?*
- *Hur kan jag differentiera mina produkter?*
- *Vad kan jag lära mig av de andra aktörerna?*
- *Vilka medel använder de för att synas utåt och vilka skulle fungera för mig?*

_____
_____
_____
_____
_____

Försäljningskanaler

Beroende på din affärsidé kanske du vill satsa på att producera stora mängder av en basvara, eller kanske vill du köra på mindre volymer och eventuellt ett bredare sortiment av olika produkter. Om du satsar på kvalitet och vill bygga upp ett varumärke så kan det löna sig att utnyttja många olika försäljningskanaler, även om det kan kräva mera arbete och resurser bland annat för marknadsföring, kundkontakt, administrativa uppgifter och transport. Att utnyttja flera försäljningskanaler minimerar även riskerna med att vara beroende av en enda kund. Som säljare är du mera sårbar om du säljer allt åt samma uppköpare.

Direkt försäljning kan till exempel ske på gården (i form av en gårdsbutik) och då är transportkostnaderna nästan obefintliga. Direkt försäljning kan också ske på lokala marknader och evenemang eller i Reko-ringar. Detta kan kräva mera tid och arbets-insatser, men är samtidigt ett effektivt sätt att nå ut till kunder, bygga upp relationer och ge ditt företag och dina produkter värdefull synlighet. Att vara aktiv på sociala medier eller skapa en egen webbutik kan också vara effektiva redskap för marknadsföring och för att hitta nya kunder. Oftast innebär färre mellanhänder en högre marginal för producenten.

Om du producerar stora volymer kan det löna sig att bygga upp kontakter till parti- eller detaljhandeln. Här kan utmaningarna vara större vad gäller att få ett bra pris, men genom förhandlingar samt genom att vara beslutsam och trovärdigt motivera varför din produkt är värd ett visst pris så är kompromisser möjliga även med större uppköpare. Ofta är producenter onödigt försiktiga och anspråkslösa vid förhandlingsbordet, då ens eget intresse och kunnande kanske mera ligger i själva produktionen. Att göra sig hörd och sedd som försäljare är däremot oftast värt besväret.

Att fundera på:

- *Vilka är mina potentiella försäljningskanaler?*
- *Vill jag satsa på att ha få mellanhänder och större marginaler eller mindre marginaler och sälja större volymer?*
- *Hur etablerar jag och upprätthåller god kontakt till kunderna?*

_____
_____
_____
_____
_____

Prissättning

Ett rimligt pris ska räcka till att täcka alla produktionskostnader och därtill gärna inbringa en vinst till företaget. Det är därför av stor vikt att känna till sina egna produktionskostnader så noggrant som möjligt, både fasta och rörliga kostnader. Om du producerar olika varor är det bra om du kan åtskilja kostnadsstrukturerna varuspecifikt. Detta hjälper dig att förstå vad det lägsta möjliga priset du behöver få för en specifik produkt ska vara.

Ofta kan det vara lättare att hitta uppköpare om du producerar så kallade bulkvaror, men priset du får inte nödvändigtvis det du önskar. Att specialisera sig på någon ovanlig eller trendande gröda eller att själv förädla produkterna vidare kan vara nyckeln till bättre inkomster. Likväl är valet av försäljningskanaler och försäljningstidpunkt avgörande.

Som producent gäller det att ta en aktiv roll och försöka påverka det pris du får. Om du rätt och slätt accepterar det pris du erbjuds händer det lätt att lönsamheten blir lidande. Att själv sätta sina priser kräver både mod och kompetens. För att säkra ett rimligt pris på dina varor lönar det sig att tänka bland annat på följande:

- **Marknadskännedom:** det gäller att förstå efterfrågan och rådande prisnivåer och därför lönar det sig först att göra en noggrann marknadsanalys. Undersök både närregionen samt marknaden i ett bredare perspektiv. Att känna till prisnivåerna hjälper dig att sätta konkurrenskraftiga priser. Om du producerar säsongsvaror lönar det sig att aktivt följa med priserna i matbutiker och iaktta hur de utvecklas under hög- och lågsäsong. På detta sätt kan du i mån av möjlighet välja rätt tidpunkt för att sälja.

- **Kvalitet och differentiering**: det är viktigt att känna till den produkt du erbjuder och dess egenskaper för att förstå hur den skiljer sig från konkurrenters. Att till exempel satsa på hög kvalitet eller erbjuda differentierade eller unika varor ger dig även förutsättningar att prissätta produkten därefter. Ofta är kunder i slutändan beredda att betala mera just för kvalitet, närproducerat, ekologiskt eller andra säregna egenskaper. Att satsa på ett varumärke (brand) kan ge dina produkter mervärde även om de i övrigt vore liknande konkurrenternas.

- **Försäljningskanaler**: genom direkt försäljning (evenemang, torg, reko-ringar, gårdsbutik, online försäljning och så vidare) kan man ofta säkerställa ett högre pris då antalet mellanhänder minimeras. Att ha flera försäljningskanaler minimerar även riskerna med att vara beroende av en kund och ger ditt företag säkra inkomster. Det ger dig även mera spelrum att prissätta dina produkter. Däremot bör det beaktas att direkt försäljning vanligen innebär mera arbete, och då gäller det att överväga vilka alternativ som lämpar sig bäst med tanke på den egna verksamheten, företagets tillgångar och det egna intresset.

- **Förhandlingsstrategier**: om du säljer till förädlingsindustrin, parti- eller detaljhandeln ska du vara beredd att förhandla om priserna. Ha tydliga argument för varför dina produkter är värda just det priset du begär och stå på dig. Det kan kräva en del mod, men oftast leder förhandling till bättre resultat än att endast ta det som bjuds.

- **Långsiktiga avtal**: försök att ingå långsiktiga avtal med köpare. På så sätt säkerställer du stabila inkomster och priser över tid och minimerar risker förknippade med prisfluktuationer eller andra marknadschocker. Samtidigt sparar detta både tid och pengar och du kan lättare planera din verksamhet och ekonomi.

Att fundera på:

- *Vad kostar mina varor att producera?*
- *Vad kan jag förvänta mig för pris för varorna i olika försäljningskanaler?*
- *Hur konfronterar jag uppköpare under förhandlingar, vilka är mina argument och hur förankrar jag dem?*

_____
_____
_____
_____
_____

Lucas Lindelöf

4. Utgångsläge och resurser

Geografiskt läge och infrastruktur

Innan du fortsätter planera odlingen närmare, ta än en gång till en fundering om hur din nuvarande odling eller tilltänkta odling är beläget i förhållande till marknaderna. Ska du sälja via parti, köra ut produkterna till kunder eller sälja direkt från gården är olika alternativ. Det kan också vara en kombination av dessa. Tänk på avstånden till dina kunder och till de tjänster du själv behöver. Hur påverkas den operativa verksamheten och vilka hinder eller möjligheter erbjuder det geografiska läget dig.

Kontrollera att den lokala infrastrukturen är tillräcklig för att undvika flaskhalsar för ditt företag. Ta i beaktande att verksamheten kan komma att utvecklas och expandera. Att det finns tillräckligt bra vägar är viktigt och lönar sig att tänka på speciellt om du kör mycket på små vägar. Tillgång till ett tillförlitligt elnät och bredband är också viktigt. En annan viktig resurs inom trädgårdsodling är vatten och ett fungerande avloppssystem. Du behöver också ha tillgång till olika samhällsinstitutioner och olika slags tjänster.

Att fundera på:

- *Hurdan är infrastrukturen i närområdet med hänsyn till min verksamhet?*
- *Vilka brister och vilka möjligheter erbjuder det geografiska läget?*

_____
_____
_____
_____
_____

Klimatet

Du känner säkert till klimatet där du tänker odla. Tänk på att mikroklimatet kan variera mellan olika delar av odlingen. Ett öppet läge med vind kan vara bra för att torka upp bärväxtbestånd och på så sätt minska sjukdomsrisker. En åker med skog omkring erbjuder däremot ett mera skyddat läge. I öppna landskap kan läplanteringar vara bra för att minska vindstyrkan, för att höja temperaturen samt för att öka den biologiska mångfalden.

En skogskant söderut fördröjer skörden eftersom solen skiner senare där än på andra ställen och medeltemperaturen blir då lägre. Det ger senare skörd, vilket kan var bra på en bärodling för att förlänga skördeperioden. Åkerns läge inverkar därmed också på när skörden blir klar för försäljning. Frostkänsliga lägen bör helst undvikas vid odling av trädgårdsväxter. I kuperad terräng är temperaturen under natten och speciellt vid soluppgången lägre i svackorna än på kullarna. På skyddade skiften lönar det sig att odla de mest klimatkänsliga växterna och sorterna.

Att fundera på:

- *Hurdana typer av mikroklimat har jag på mina skiften?*
- *Vilka utmaningar eller hot innebär dessa skillnader?*
- *Var är det varmast och var är det kallast?*
- *Behövs det frostskyddsbevattning på odlingen eller kan det räcka med fiberduk?*

_____
_____
_____
_____
_____

Åkermarken

I frilandsodling är åkermarken en av dina viktigaste resurser. Före du köper ny mark eller planerar odlingen på befintlig mark så lönar det sig att fundera på vilken typ av grödor den lämpar sig för. Jordmån, dränering och höjdprofiler är viktiga faktorer att beakta. Det är bra med liten eller måttlig lutningen på fälten. Branta lutningar kan ge problem med erosion eller svårigheter med att använda maskiner.

Jordarter har olika egenskaper och vilken jordart du brukar är avgörande för vad du kan odla och vilka odlingstekniker det lönar sig att använda. Skillnaden mellan olika jordarter grundar sig långt på markpartiklarnas storlek. Lerjordar är tungarbetade men de håller vatten och näring bra. Sandjordar är mera lättarbetade och det är lättare att odla till exempel rotfrukter i dem. Sandjordar måste däremot vattnas och gödslas oftare än lerjordar.

Det är skillnad på att odla trädgårdsväxter i olika jordarter och odlingsteknikerna skiljer sig därmed i mo jämfört med lerjord. Lerjord är speciellt svår att bearbeta på våren när den är våt och tung och senare på sommaren när jorden är torr och mycket hård. Det gäller därmed bearbeta jorden under de dagar när den varken är får våt eller torr. I Finland använder vi RT-klassificeringen för jordens partikelstorlekar: lera – mjäla – fin mo – grov mo – fin sand – grov sand.

Läs mera om olika jordarter **här.**

Jordmånen är det översta skiktet av marken och påverkas av kemiska och biologiska processer. Även odlarens brukning av jorden och odlingstekniker påverkar jordmånen. Det är också där växternas rötter, det mikrobiologiska livet och mikrofaunan huvudsakligen finns. Humushalten inverkar också mycket på hur jorden påverkar tillväxten. Till exempel växer jordgubbsplantorna frodigare i jord med hög humushalt än i humusfattig jord. Jordmånen är inte konstant utan till exempel dess näringsinnehåll, pH och mullhalt påverkas i hög grad av odlingstekniker.

Att fundera på:

- *Har jag tillräckligt med åkermark för mitt behov? Hur kan jag skaffa mera?*
- *Vilka är jordarterna och hurdan är jordmånen?*
- *När har det senast tagits jordanalyser och vad säger de mig om gödslingsbehoven?*
- *Behövs det andra markförbättringsåtgärder, hurdana?*

_____
_____
_____
_____
_____

Olika grödor har olika krav på pH-värdet i odlingsmarken. pH-värdet har betydelse för näringsämnenas tillgänglighet. Mål-pH ligger mellan 6,0 och 7,2 för de flesta trädgårds-växter. Jordarten och andelen organiskt material inverkar på hur högt pH som rekommenderas samt på kalkningsbehovet. Om marken har för lågt pH-värde bör marken kalkas. Kalkningsbehovet beräknas utgående från mängden kalcium i jorden som finns tillgängligt för växterna. Strukturkalkning är en relativt snabb åtgärd där målet är att förbättra markstrukturen och höja pH på lerjordar. Underhållskalkning är en viktig åtgärd på de flesta åkrar som brukas med målet att upprätthålla önskat pH på längre sikt.

Att fundera på:

- *Motsvarar pH på mina åkrar grödornas behov?*
- *Behöver åkrarna strukturkalkning eller räcker det med underhållskalkning?*

_____
_____
_____
_____
_____

För att vattnet inte ska stå på åkern kan det finnas behov av täckdikning eller förbättring av den nuvarande täckdikningen. Åkerarealen bör kanske delas in på ett nytt sätt för att effektivera odlingen. Formen på åkern inverkar på hur mycket brukningsbar areal man kan utnyttja och också på hur mycket tid och bränsle som går åt vid maskinarbetsmomenten. Det kan behövas breddning och annan förnyelse av brotrummor för att maskinerna ska kunna komma över diken i en ny skiftesindelning.

Att fundera på:

- *Hur fungerar dräneringen på åkrarna, finns det behov av förbättring?*
- *Står vattnet kvar på åkern efter ett kraftigt regn?*
- *Finns det risk för att flödesvatten täcker åkrar och omgärdar byggnader vid översvämningar?*

_____
_____
_____
_____
_____

Bevattningsvatten är en avgörande resurs för att lyckas med trädgårdsodling. Vanliga vattenkällor är åar, sjöar, konstgjorda dammar och brunnar. Växterna avdunstar mycket vatten och genom vattenflödet i växterna tas näringsämnen upp ur jorden. Vatten kan också behövas för frostbekämpning på våren. Det finns hygienföreskrifter som **reglerar bevattningen för ätbara grödor**. Läs mera om föreskrifterna **här**.

Läs mera om bevattning i åkerbruket **här**.

Man måste också tänka på att det behövs **speciallov för att ta ut större mängder bevattningsvatten från vattendrag**. Läs mera om behov av tillstånd **här**. Du kan också kontakta NTM-centralen eller kommunala miljövårdsmyndigheter i frågor gällande uttag av vatten.

Det lönar sig att ta vattenprov innan du börjar använda vattnet från en brunn. I vissa områden i södra Finland kan det finnas så mycket av fluor i vattnet att växterna tar skada. Detta gäller främst i växthusodling. Läs mera om ämnet **här**.

Trädgårdsväxter är känsliga för natrium och klor i bevattningsvattnet och marken. Bräckt vatten är inte lämpligt för bevattning av trädgårdsväxter men ibland kan också brunnsvatten innehålla för höga salthalter. Tomat tål en viss mängd salt i bevattningsvattnet men gurka däremot inte alls, vilket kan vara avgörande för valet av odlingsväxt i växthus om tillgången på sötvatten är knapp. Om vattenbehovet är stort kan man använda sig av flera vattenkällor. Vatten med för höga halter av något grundämne kan vid behov också spädas ut med rent sötvatten. Saltpåverkade jordar är inte vanligt förekommande, men för höga halter av salt kan finnas i jordar där man länge odlat sockerbetor samt i havsnära åkrar. Havtorn och sparris är exempel på växter som tål salt bättre än till exempel jordgubbar och hallon, som är mycket känsliga.

Läs mera om odling i saltpåverkad jord **här**.

Att fundera på:

- *Finns det tillräckligt med bevattningsvatten att tillgå under hela växtsäsongen?*
- *Vilka är investeringsbehoven för bevattning och vad är kostnaderna för dem?*
- *Behöver jag ha möjlighet till frostskyddsbevattning?*

_____
_____
_____
_____
_____

Byggnader

Beroende på gårdens historia kan det finnas en hel del olika byggnader på gården då man förr hade separata byggnader för olika ändamål. Många av dessa har byggts om och man kanske numera använder dem som maskinhallar, som lager, kontor eller som sociala utrymmen. Genast i början av planeringen bör man tänka på hur man ska kunna skala upp odlingen om verksamheten går bra. Det lönar sig att fundera över åt vilket håll utvidgningen ska ske och ifall det är något i infrastrukturen som kan bilda flaskhalsar. Vid ombyggnad eller vid planeringen av nya byggnader lönar det sig att också beakta snöhanteringen på gården. Gårdsplanen ska vara funktionell, lättskött och tillräckligt rymlig att köra större maskiner och lastbilar på.

Att fundera på:

- *Behöver något göras åt gårdsytorna och är de tillräckligt stora?*
- *Är körytorna tillräckligt bärbara för tunga leveransfordon?*
- *Var ska maskinerna servas, tvättas och förvaras?*
- *Har jag tillräckligt med utrymme för lagring samt för andra viktiga arbetsskeden såsom tvättning och packning av grödor?*

_____
_____
_____
_____
_____

Jord- och skogsbruksministeriet har en sida med en minneslista för gårdsbyggandet. Där står det bland annat vad det behövs för ett stödbeslut från NMT-centralen. I minneslistan hittar man också många praktiska råd, som behandlas här under.

Läs hela minneslistan **här**.

Innan man påbörjar ett byggnadsprojekt så lönar det sig att bekanta sig med andra gårdars byggnadslösningar. Det lönar sig att fråga experter om råd och reservera tillräckligt med tid för planeringen. Förutom själva byggkostnaderna ska man också ta i beaktande de årliga kostnaderna för byggnaden när den är i bruk.

Vid planeringen utvärderar man utnyttjande av existerande byggnader samt utbyggnadsmöjligheterna. Närheten till granngårdar och landskapsmässiga faktorer ska också beaktas. Det lönar sig att planera byggnaden tillsammans med kompetenta planerare så att arkitekturen och funktionaliteten blir lyckade. Genom en god planering kan man underlätta byggarbetet. Det behövs huvudritningar, konstruktionsritningar, planer för VVS och el. För att få finansiering är det speciellt viktigt att ha exakta kostnadsberäkningar och byggnadsbeskrivningar.

För att bygga behövs det byggnadstillstånd som ansöks från kommunens byggtillsyn. Lagen kräver att byggnaden ska ha en servicebok. Den ska fyllas i ända från byggstarten. Man bör komma ihåg att anlita brandskyddsmyndigheterna redan vid planeringsfasen eftersom man senast i slutsynen av byggnaden ska kunna konstatera att brandsäkerheten är i ordning och att en räddningsplan är gjord och har delgivits myndigheterna. Det

händer att nya produktionsbyggnader inte kan tas i bruk eftersom räddningsmyndigheten inte har tillfrågats under planeringen och brister har framkommit först vid slutsynen.

Att fundera på:

- *Hur lämpar sig existerande byggnader med tanke på min verksamhet?*
- *Finns det utrymme för förpackningsmaterial, pallar och för att hantera skörden?*
- *Behövs det en kyl för att kyla ned och lagra produkter?*
- *Finns det behov av en lastbrygga till exempel för lastning av tunga varor?*
- *Hur förvaras och tvättas mindre redskap, plockningskorgar, stövlar, arbetskläder och motsvarande?*
- *Har jag utrymmen med kök, dusch och toalett för säsongsarbetare?*

_____
_____
_____
_____
_____

Om du har en gårdsbutik och säljer direkt från gården ska du tänka på din gård också ur kundens synvinkel. Tänk på att det ska bli en trevlig upplevelse för besökare, inte endast en inköpsresa. Att bemöta sina kunder väl och kanske utbyta några ord kan vara avgörande för kundernas upplevelse. Att ha ett lätt igenkännligt och välskött karaktärshus ger gården en unik charm och kan även locka kunder och besökare. Kundparkeringen är viktig och det ska vara lätt att parkera på området. Om du har självplock så behöver kunderna dessutom ha ett ställe där de kan tvätta händerna och gå på toaletten. Priserna ska vara tydligt synliga för kunderna, eftersom priset för säsongsbetonade produkter ofta ändrar dagligen. Förutom vilka produkter som säljs ska även vägbeskrivningen och öppettiderna gärna finnas på internet. Det kan bli mycket svarande i telefonen, så det kan vara bra att ha en telefonsvarare.

Att fundera på:

- *Hur hittar man till gården, behövs det anvisningar på nätet och skyltning vid vägen?*
- *Fundera på varför kunden kommer till din gårdsbutik i stället för att handla på en stormarknad, hurdan upplevelse kan jag erbjuda?*
- *Hur skulle jag själv vilja uppleva ett gårdsbesök som kund?*

_____
_____
_____
_____
_____

Man bör tänka långsiktigt. Om man har mycket interna transporter, som till exempel i odling med krukor, kommer man att arbeta mycket med glesning och flytt av krukorna. Man ska tänka på att man bygger ett fungerande system för flera årtionden och inte bara för en säsong eller två. Med rationella och fungerande system för transport och hantering av varor så kan betydliga ekonomiska inbesparingar göras. Det kan löna sig att göra sig av

med besvärliga gångar och dörrar samt onödiga höjdskillnader, hinder och avstånd på gården. Många arbetstimmar kan sparas in med tämligen enkla lösningar.

Om du vill maximera nyttan för dina kunder och samtidigt effektivera din verksamhet kan det löna sig att bekanta sig med begreppet LEAN. Du kan läsa mera om LEAN i trädgårds- och lantbruksföretag **här**.

Maskiner

Inom trädgårdsnäringen används många olika maskiner. Odlingssystemen och metoderna skiljer sig mellan gårdar och produktionsriktningar och detta påverkar behovet av maskiner. Till exempel om ogräset bekämpas endast mekaniskt eller med herbicider. Det gäller att införskaffa de rätta maskinerna och specialmaskiner kan ibland vara svåra att hitta. Behändiga, mindre traktorer kan var lämpliga till många arbetsmoment, men man behöver i regel också en större traktor för andra arbeten på gården såsom plöjning. En större frontlyft på traktorn underlättar snöröjning och tyngre flytt.

Mycket arbete går till så kallat mekande och underhållsservice, så teknikintresse och praktiska färdigheter har man stor nytta av. Maskinkunnande kan man ha från tidigare eller så lär man sig efter hand. Enklare trädgårdsmaskiner servas ofta på gården och äldre maskiner kan byggs om efter behov. Då har man nytta av att kunna svetsa eller få en sådan hjälp från nära håll. För den mest bråda tiden under säsongen är det bra att ha ett reservlager med kritiska maskindelar såsom specifika drivremmar. Det är en stor fördel om reservdelar och serviceföretag är nära tillgängliga. Genom samägande av maskiner med andra odlare kan du påverka dina kostnader betydligt. Samarbetet kräver dock tillit och ömsesidigt förtroende. För odlare innebär det en avvägning av hur stor inbesparingen blir gentemot de risker som gemensamma maskiner innebär för den egna verksamheten samt i fråga om frihet och flexibilitet.

Det finns inte nödvändigtvis resurser att införskaffa alla maskiner genast i början och det kan vara bra att tillsammans med en sakkunnig fundera på vilka investeringar som ska prioriteras och vilka maskiner som kan skaffas i ett senare skede. Det lönar sig också att i en enkel kalkyl jämföra kostnader och möjliga inbesparingar i tid och andra resurser före du tar investeringsbeslut. Kom ihåg att med rätt utrustning blir arbetet smidigare och produktivare. Investeringar som gör arbetet effektivare betalar vanligen snabbt av sig.

Som trädgårdsföretagare ska du tänka efter hurdana maskiner som behövs för just din verksamhet. Här kan du läsa mera om **maskinkedjor för grönsaksodling**.

Att fundera på:

- *Hurdan maskinkedja behöver jag för min verksamhet?*
- *Vilka maskiner måste jag äga och vilka kan jag vid behov låna/samäga eller hyra?*
- *Vilka maskiner lönar det sig att köpa begagnade och vilka nya?*

_____
_____
_____
_____
_____

Arbetskraft

De flesta trädgårdsföretag behöver anställda och det gäller att få tag på arbetskraft med rätta färdigheter och kunskaper. De flesta säsongsarbetarna kommer numera från utlandet. Anskaffning av arbetskraft och de anställdas handledning i olika arbetsuppgifter kräver i alla fall måttliga språkkunskaper och arbetsledarkompetens. När man fungerar som arbetsledare ska man agera konsekvent, jämlikt och rättvist. Genom goda arbetsförhållande och villkor kan man försäkra sig om att en stor del av arbetstagarna kommer tillbaka nästa år och då blir handledningen lättare och mindre resurskrävande.

Alla anställda bör ha ett skriftligt arbetsavtal. Hjälp med arbetsavtal och övriga villkor som gäller arbetstagare inom trädgårdsbranschen får man lättast genom att ansluta sig till Landsbygdens Arbetsgivareförbund LAF rf. Organisationen LAF erbjuder information, rådgivning och utbildning åt sina medlemmar. Det är viktigt både för dig och dina arbetstagare att arbetsmiljön är trygg. Information gällande arbetsförhållanden och arbetarskydd hittar du bland annat på Arbetarskyddsförvaltningens **hemsida** och i denna **video** gjord av Arbetarskyddscentralen.

För att du som odlare ska orka ta hand om dina anställda är det viktigt att du själv orkar i ditt arbete. Projektet **Ta hand om bonden** erbjuder avgiftsfri och konfidentiell hjälp med låg tröskel. Syftet är att stöda lantbruksföretagarna i stora och små utmaningar i livet. Hjälp erbjuds bland annat i frågor som gäller människorelationer, utmaningar med arbetsförmågan, ork i arbetet samt olika förändringar.

Kompetens och nätverk

Som trädgårdsodlare är du mångsysslare som kan praktiska arbeten och teknik. Du kan också ekonomi och biologi. Som egenföretagare är du ständigt kopplad till ditt arbete, särskilt som du troligtvis bor på en gård eller mycket nära odlingarna. Du utvecklar hela tiden ditt kunnande, dina praktiska färdigheter och rationaliserar arbetet på gården. Ofta är du också chef och arbetsledare och ansvarsbördan som företagare kan lätt bli stor.

Du kan ha olika strategier för att utveckla företaget. Du kan till exempel ha kontakt med andra odlare och rådgivare som du lär av. En del trädgårdsodlare har breda nätverk medan andra samarbetar och byter information bara med några enstaka andra företagare. De interna diskussionerna inom familjen och företaget är också viktiga för företagets utveckling. Eftersom man inte kan vara lika kunnig i allt kan olika personer också ha egna ansvars- och kompetensområden såsom maskinarbeten och teknik, bokföring och ekonomi, växtskydd eller arbetsledning. Kurser och exkursioner ger nya perspektiv och kan bryta invanda tankemönster. Att också se på hur andra branscher arbetar är ofta lärorikt.

För att fördjupa dig till exempel i odlingstekniker är det bra att göra studiebesök, läsa olika guider och artiklar och se på videon och webbinarier. För att snabbare hitta relevant information på nätet kan detta **blogginlägg** vara till hjälp. Du kan också gå på kurser och delta i seminarier. Att delta i odlargrupper eller grupper på sociala medier där praktiska erfarenheter och kunskap utbyts är effektiva sätt att utveckla din kompetens.

Kvalitetssystem

Om du säljer dina grönsaker eller andra produkter till partiaffärer och andra aktörer på marknaden kräver de oftast att ditt företag har tagit ett kvalitetssystem i bruk. Partiaffären säljer ofta dina produkter vidare till olika företag såsom butiker, restauranger eller livsmedelsförädlare. Dessa kan alla ha olika krav på vilka kvalitetssystem som krävs för att de ska köpa in produkten. Det kan löna sig att välja kunder efter de kvalitetssystem som de kräver med beaktande av hurdana system som lämpar sig för din verksamhet. Kvalitetssystemen skiljer sig både i krav och kostnader. Kraven varierar t.ex. i fråga om hur mycket som ska uppföljas, dokumenteras samt hur auditionerna ska genomföras. Den årliga kostnaden kan variera mellan 500 och 3 000 euro beroende på kvalitetssystem.

Fördelarna med kvalitetssystemen är det ger ditt företag och dina produkter ett allmänt förtroende, synlighet och öppnar upp marknader för dina produkter. Att ha i bruk ett system ger dig även bättre koll på lagar och olika regelverk. Du har ordning på de dokument som du bör hålla reda på, fylla i och kunna uppvisa. Men framför allt hanterar du systematiskt olika produktionsrelaterade risker eftersom du går igenom och åtgärdar saker i förebyggande syfte. Då du tar i bruk ett kvalitetssystem gör du också samhällsnytta genom att ta socialt ansvar, vidta åtgärder som är bra för miljön och den biologiska mångfalden samt genom åtgärder som också lagstiftningen kräver.

Oftast får du inte ett bättre pris för dina produkter genom att ha ett kvalitetssystem, men du åtgärdar troligen många saker som gör produktionen mer rationellt skött. Det krävs oundvikligen en del arbete vid datorn, men mycket av det måste göras även utan kvalitetssystem i och med de olika regelverk odlaren måste följa. Det som ofta känns frustrerande är att reglerna ständigt ändras och du därmed måste uppdatera dina rutiner. Du kan alltid få rådgivning om de olika kvalitetssystemen och vad de innebär för ditt företag.

Att fundera på:

- *Behöver mitt företag ett kvalitetssystem?*
- *Vilket kvalitetssystem skulle passa mitt företag bäst?*

_____
_____
_____
_____
_____

Arto Vuollet, Nina Sevelius

Praktiska råd gällande trädgårdsodling, utveckling av verksamheten och frågor som berör ekonomi kan du t.ex. få av ProAgrias sakkunniga. En lista på sakkunniga inom trädgårdsproduktionen hittar du **här**, varav flera talar svenska.
På Åland hittar du lokala trädgårdsrådgivare på **Ålands Hushållningssällskap**

5. Praktiska råd

- **Besittning av gården**: kom ihåg att göra en anmälan till kommunens landsbygds-näringsmyndighet inom 15 arbetsdagar från det att besittningen av gården har överlåtits till exempel genom köp, arrende eller generationsväxling. Man bör även anmäla när företagsformen ändras till exempel från fysiska personer till aktiebolag. Denna anmälan är grunden för bland annat överföringen av stödrättigheter och möjligheterna att söka olika stöd såsom startstöd och investeringsstöd.
- **Yrkesskicklighet**: en jordbrukare som för första gången ansöker om stöd för unga jordbrukare ska ha tillräckligt med yrkesskicklighet för jordbruksverksamhet. Inkomststöd för unga jordbrukare betalas till unga aktiva jordbrukare som första gången har etablerat jordbruk som gårdens huvudsakliga företagare. Stödet baserar sig på jordbruksmarkens areal. Kravet på yrkeskunnighet för att få inkomststöd för unga jordbrukare lindras från och med 2025. Efter ändringen räcker det att ha en examen från andra stadiet. Denna examen behöver inte vara inom naturbruk. Det krävs inte längre att du har avlagt studier i ekonomi. Utöver studierna krävs heller ingen praktisk erfarenhet av naturbruk. Mera info om dessa uppdaterade krav hittar du på Livsmedelsverkets hemsida från och med början av 2025.
- **Bolagets styrelse**: ifall du grundar ett aktiebolag behöver du en styrelse. Att välja rätt personer till styrelsen är ett smidigt sätt få in nya och berikande synvinklar i företaget. Till styrelsemedlem kan det då löna sig att välja någon utanför den egna familjen och trädgårdsbranschen. Det får gärna vara någon med ett sådant kunnande som du som företagare inte själv har, till exempel inom marknadsföring, ekonomi, juridik eller någon som känner till livsmedelsindustrin.
- **Försäkringar**: som företagare finns det både obligatoriska och frivilliga försäkringar att beakta. Den viktigaste försäkringen för företagare är pensionsförsäkringen, det vill säga FöPL-försäkringen, som är obligatorisk för i stort sett alla företagare. Kom ihåg att hålla uppgifterna om din egen arbetsinkomst uppdaterad eftersom den ligger som grund för beräkningen av försäkringskostnaderna samt den dagpenning som du erhåller till exempel om du blir sjuk. Om ditt företag har anställda hör pensions-försäkringen för arbetstagare (ArPL), den lagstadgade arbetsolycksfalls- och yrkes-sjukdomsförsäkringen samt en grupplivförsäkring för de anställda till arbetsgivarens obligatoriska försäkringar för arbetstagare. Arbetsgivaren betalar även arbetslöshets-försäkringspremier för sina anställda. Förutom dessa lagstadgade försäkringar finns det frivilliga försäkringar som det kan vara bra att överväga. Ditt försäkringsbolag kan ge dig vidare råd i frågan. Se även s. 6 i denna guide för ytterligare länkar.
- **Viputjänsten:** en e-tjänst för jordbrukare där du bland annat kan uträtta ärenden elektroniskt och granska din egen gårds stödansökningsuppgifter. Du kan även fylla i och lämna in ansökningar eller bemyndiga en rådgivare att fylla i en ansökan för din räkning. Om du inte redan nu använder Vipu så lönar det sig att ta i bruk tjänsten ifall du har stödberättigad åkermark. Läs mera **här**.
- **Arbetskraft**: ifall ditt företag har anställda behöver du i god tid fundera på varifrån du kan få tag på arbetskraften. Nuförtiden kommer arbetare inom trädgårdssektorn i huvudsak från utlandet. Hjälp med rekrytering kan man få bland annat av organisationer som **Töitä Suomesta Oy** och **EURES**. Tänk på att anskaffning av

arbetskraft samt skolning och vägledning av de anställda i olika arbetsskeden kan kräva åtminstone måttliga språkkunskaper och god arbetsledarkompetens. Dina arbetstagare behöver även någonstans att bo medan de jobbar hos dig.

- **Ekologisk odling**: om du vill börja odla ekologiskt bör du göra en Anmälan till kontrollsystemet för ekologisk odling. Detta görs hos NTM-centralen. Omläggningsperioden börjar tidigast det datumet då din anmälan har nått NMT-centralen. Omläggningsperiodens minimilängd innan växtodlingsprodukter får användas eller marknadsföras som ekologiskt producerade är följande:
    - För ett- eller tvååriga växter ska produktionsreglerna har tillämpats på odlingsskiftet i minst två år (24 månader) före sådd
    - För fleråriga trädgårdsväxter ska produktionsreglerna ha tillämpats på odlingsskiftet i minst tre år (36 månader) före den första skörden av ekologiska produkter

  Du hittar mera anvisningar och blanketter gällande ekologisk produktion på **livsmedelsverkets sidor**.
- **Kompletterande utbildningar**: det finnas även olika examen eller påbyggande utbildningar som du kan ha nytta av eller rentav behöva i din verksamhet. Ifall du till exempel hanterar växtskyddsmedel behöver du avlägga en **växtskyddsexamen** som godkänns av Säkerhets- och kemikalieverket Tukes. Denna är personlig och beroende på din verksamhet giltig i 5 år.
- **Rådgivning:** ProAgria är en nationell lantbruksrådgivnings- och utvecklingsorganisation som erbjuder tjänster och kunnande inom utveckling av lantbruk och företagsverksamhet. De regionala ProAgria-centralernas sakkunniga kan anlitas för hjälp i frågor som berör till exempel trädgårdsproduktion, specialodling, ekonomi och om du behöver hjälp med utvecklingen av din verksamhet. Du kan läsa mera på ProAgrias och **Svenska lantbrukssällskapens förbunds** hemsidor. Rådgivningssystemet **Råd** erbjuder gårdar förmånliga sakkunnigtjänster. Avsikten med rådgivningssystemet är bland annat att säkra förståelsen av lantbrukets stödvillkor, förordningar och krav samt hur man iakttar dessa i praktiken. Varje finländsk gårdsbruksenhet kan genom systemet Råd få rådgivning för upp till 10 000 euro under stödperioden 2023–2027. Läs mera om rådgivningssystemet **här** och **här** (finska) och bekanta dig också med **ProAgrias trädgårdssakkunniga rådgivare**.
- **Intresseorganisationer**: det finns olika organisationer som bevakar branschens intressen som det kan löna sig att gå med i som medlem. Svenska lantbruksproducenternas centralförbund (SLC), Centralförbundet för lant- och skogsbruksproducenter (MTK), Frukt- och Bärodlarnas förbund (HML), Handelsträdgårdsförbundet, Svenska trädgårdsförbundet och Förbundet för ekologisk odling (Luomuliitto) är några av dessa. Dessutom finns det producentorganisationer som kan fungera som stöd i frågor som gäller produktion och försäljningen av produkterna.

- **Mera för trädgårdsodlare på internet:**
  - **Bärodlingsguide**
  - **Ekonomiguide för bärodlare**
  - **Lönsamhetskalkyler** för trädgårdsodlare (på finska)
  - **Trädgårdsodling och ekonomi** – podcasts på finska och svenska
  - Jordbruksverket i Sverige har också gett ut många nyttiga **guider**
  - Intressanta publikationer och bloggar hittar du även på **Svenska lantbrukssällskapens förbunds** hemsida.

Nina Sevelius

Som ny företagare, kom ihåg att …

- bygga upp ditt kunnande
- fråga om råd, vara nyfiken och ta emot hjälp
- identifiera marknaden och efterfrågan, vad vill kunden ha?
- ha tålamod – att bygga upp ett företag tar tid
- lyssna på dina kunder
- ha koll ekonomin, både kostnader och inkomster är viktiga – ta hjälp av kalkyler
- hantera osäkerhet och misslyckande - lär dig av dina misstag
- ha sunt förnuft – men våga ta risker
- våga prova på nytt och uppfylla idéer