



Anbefalinger til fremtidens grønsags- producenter

Gode råd om planlægning og afsætning



Foto: Linda Rosager Duve

Nynne Bach Steinicke
Innovationscenter for økologisk landbrug
nlbs@icoel.dk +45 29107303

Fonden for **økologisk landbrug**



I november 2023 har Innovationscenter for Økologisk Landbrug udført kvalitative interviews med fire økologiske grønsagsproducenter samt med et økologisk storkøkken. I fokus for interviewundersøgelsen er grønsagsproduktion med lokal og direkte afsætning.

Fælles for de deltagende grønsagsproducenter er, at det er mindre produktioner med en stor diversitet i afgrøder og at de alle arbejder helt eller delvist med direkte afsætning. Grønsagsproducenterne er placeret forskellige steder i landet – Vestjylland, Vendsyssel og Sjælland – og dyrker frilandsgrønsager og krydderurter på 1-27 ha samt grønsager i drivhus.

Storkøkkenet har guld inden for det Økologiske Spisemærke (90-100 % økologiske råvarer). Der laves hver dag mad til 100-150 personer året rundt, og der er en stor andel, der spiser vegetarisk og vegansk. Derfor fylder plantebaseret kost meget. I dette køkken vægtes råvarer i sæson samt lokale og danske råvarer højt.

På baggrund af interviewdeltagernes erfaringer fra praksis er her samlet en række anbefalinger og gode råd til fremtidens grønsagsproducenter. Anbefalingerne henvender sig primært til gartnere og landbrugere, der ønsker at komme i gang med økologisk grønsagsdyrkning i mindre skala.

Aftal afsætning før du sår og planter

Grønsager er en højbærdiafgrøde, som det kræver en aktiv indsats at afsætte. Det anbefales at undersøge afsætningsmulighederne og indgå helt konkrete skriftlige, detaljerede salgsaftaler, inden afgrøderne etableres. Tag f.eks. kontakt til lokale storkøkkener mhp. at indgå afsætningsaftaler og forsøg derudover på sigt at sprede afsætningen ud på flere afsætningskanaler for at få større økonomisk sikkerhed.

Direkte afsætning og afsætning via mellemlid

Direkte afsætning foregår typisk lokalt med leveringsafstande, der kan betale sig for producenten og kunder, der er optaget af lokale råvarer. Det kan være lokale restauranter, storkøkkener eller private kunder med abonnementsordninger på grønsagskasser, et såkaldt kunde-bonde-fællesskab. Ved denne type afsætning går indtægten ubeskåret til producenten. Direkte afsætning er oplagt for mindre produktioner.

Afsætning via mellemlid kan ske gennem en grossist eller detailhandel og er ikke nødvendigvis lokal.

Mellemlid står for videresalg til virksomheder eller forbrugere. Der tilbydes ofte en lavere pris for grønsagerne, så mellemlid kan opnå en fortjeneste. Det kræver ofte en større produktion at basere sig på denne type afsætning.

Start småt med mulighed for at opskalere

Alt efter hvem du afsætter til, og hvordan du ønsker at dyrke, kan produktionens set up være forskelligt. Nedenfor er to eksempler, men kombinationsmulighederne er mange, herunder integration af drivhusgrønsager.

Har du f.eks. fået en aftale med et lokalt storkøkken og måske et par restauranter, kan du starte med et mindre areal, f.eks. 0,5 ha, som du primært dyrker ved håndkraft. Det anbefales at bruge specialiserede manuelle redskaber, f.eks. en- eller flerradede manuel såmaskine, bredgreb, hjulhakke, Paper Pot Transplanter og evt. en tohjulet traktor til overlig jordbearbejdning. En anbefaling er at starte med få forskellige afgrøder, f.eks. salater, urter og spidskål. Senere kan du overveje at skalere op med et større udvalg, etablere yderligere aftaler med storkøkkener og restauranter og evt. kunde-bonde-fællesskab.

Hvis du ønsker at starte med eller senere opskalere til et større areal dyrket med maskiner – f.eks. traktor med fræser, udplantningsmaskine og radrenser – er det oplagt at dyrke rodfrugter, forskellige

typer kål og knoldselleri. Her kan det være aktuelt at indgå aftaler med storkøkkener, større restauranter og i nogle tilfælde grossister, da de typisk efterspørger større mængder.

Vanding, kølekapacitet og drivhus

Det er vigtigt at have nem mulighed for at vande for at få succes med grønsagsproduktion, særligt hvis du dyrker på sandjord. Derudover er det essentielt at have kølerum eller kølecontainer, så grønsagerne kan holde sig friske frem til levering. Det kan også være en god ide at overveje, hvordan dyrkningssæsonen kan forlænges, f.eks. ved dyrkning af bladgrønt i drivhus eller lagring af rodfrugter og kål i kølerum.

Arbejde i grønsagsproduktion

Grønsagsdyrkning indebærer en betydelig mængde manuelt arbejde: udplantning, lugning, høst, klargøring og pakning. Derudover skal der være tid til opsøgende salgsarbejde, vedligehold af kontakten med kunder og administrativt arbejde, f.eks. bestillinger og fakturering. Det kan være en god ide at fokusere på dine spidskompetencer og evt. søge hjælp til øvrige arbejdsopgaver. Søg gerne sparring med andre producenter om dyrkning og afsætning, f.eks. i ERFA-grupper.

Afsætningskanaler

Grønsagerne kan afsættes via forskellige afsætningskanaler. Her følger forskellige overvejelser, der kan være nyttige ift. at vælge hvilken type afsætning, man som grønsagsproducent ønsker at arbejde med.

Større eller mindre lokale restauranter:

- Vægter ofte den personlige kontakt og fortællingen om lokale råvarer
- Ofte særlige krav, f.eks. spæde grønsager, størrelser, bestemte sorter
- Ofte små mængder af mange forskellige afgrøder, stort høstarbejde
- Betaler ofte en god pris
- I nogle tilfælde en mere uforudsigelig afsætningskanal, der kræver fleksibilitet fra producentens side
- Kræver salgsarbejde samt en del administrativt arbejde, f.eks. ved bestillinger
- Levering kan tage tid

Store lokale køkkener, f.eks. kantine, højskole, efterskole, hotel, konferencecenter eller cateringvirksomhed:

- Kræver ofte større mængder
- Fleksibilitet ift. at aftage afgrøder i sæson og skæve/mindre pæne grønsager
- Betaler ofte godt
- Kræver salgsarbejde samt en del administrativt arbejde, f.eks. ved bestillinger
- Levering kan tage tid

Private abonnementsordninger. Private kunder forpligter sig typisk forpligter til at aftage grønsager en hel sæson. Kaldes også kunde-bonde-fællesskab.

- Stabilt indtægtsgrundlag
- Nemmere at planlægge dyrkningen
- Producenten har personlig kontakt med forbrugeren
- Tæt kontakt til lokalsamfund
- Kræver salgsarbejde og ofte en del administrativt arbejde
- Der kan være større arbejde med f.eks. at høste, klargøre og pakke grønsagskasser/-poser
- Levering kan tage tid



Gårdbutik med salg af egne og evt. andre produkter. Bemandet og/eller med selvbetjening. Private lokale kunder og turister.

- Producenten har personlig kontakt med forbrugeren
- Tæt kontakt til lokalsamfund
- Daglig høst og klargøring i højsæsonen
- Kan være svært at forudsige efterspørgslen
- Kræver kundebetjening

Ubemandet vejbod med egne produkter. Selvbetjening. Private lokale kunder og turister.

- Daglig høst og klargøring i højsæsonen
- Kan være svært at forudsige efterspørgslen
- Ingen arbejdsbyrde ved kundebetjening

Detailhandel, lokale købmænd eller større supermarkedskæder.

- Står for det videre salg til forbrugeren
- Større krav til mængder og ensartethed
- Producenten skal kunne levere året rundt
- Ofte lavere pris pr. enhed end ved direkte afsætning
- Producenten er ikke i kontakt med forbrugeren
- Levering kan tage tid

Grossister, virksomheder, som sælger engros til andre virksomheder eller som sælger måltidskasser eller grønsagskasser til private kunder.

- Står for det videre salg til forbrugeren
- Faste deadlines
- Større krav til mængder og ensartethed
- Producenten skal kunne levere året rundt
- Ofte lavere pris pr. enhed end ved direkte afsætning
- Producenten er ikke i kontakt med forbrugeren
- Hvis grossisten afhenter, kan der spares ressourcer på levering

Input fra storkøkken, hvad lægger de vægt på

Køkkenlederens klare anbefaling til nye grønsagsproducenter er: *"Kom ud og hils på!"*. Køkkenpersonalet vil også gerne inviteres med ud i marken.

I storkøkkenet er der altid brug for store mængder af basisvarer som løg, kartofler og gulerødder, og køkkenlederen vil gerne have faste aftaler om disse varer på plads. Derudover er de fleksible ift. om det er den ene eller anden type kål eller salat, der kan leveres. De synes generelt, at det er spændende at prøve noget nyt. Et bredt udvalg er dog at foretrække, da de i hverdagen ikke har tid til at placere mange små ordrer ved mange forskellige leverandører.

For køkkenlederen er god kvalitet ikke nødvendigvis lig med ensartethed, og grønsager og frugt kan sagtens bruges, selvom de er krumme og har lidt skurv.

Den personlige kontakt til leverandørerne og gensidig loyalitet og tillid betyder meget. Det er vigtigt, at man kan regne med hinanden. Her vægtes det også højt, at der er en tæt dialog køkken og producent imellem, så det bliver afstemt, hvad der efterspørges og hvad der kan leveres.



Derudover anbefales det som grønsagsproducent at melde ud i god tid ift. grønsager, som snart er klar til høst. På den måde er det lettere for køkkenet at planlægge indkøbene. I dette køkken er de grundet begrænset køleplads afhængig af at få leveret varer to gange om ugen. Punktlighed er vigtigt, da der planlægges nøje efter leveringerne.

Mere information om økologisk grønsagsproduktion

- Læs artikler om grønsagsdyrkning og produktion skrevet af Innovationscenter for økologisk landbrug på: [Planteavl \(icoel.dk\)](http://Planteavl(icoel.dk))
- Find Økologisk Landsforenings guide til direkte salg og lokal afsætning fra gården på: [Lokalafsætning - Økologisk Landsforening \(okologi.dk\)](http://Lokalafsaetning-OekologiskLandsforening(okologi.dk))
- Hortiadvise driver privat forskning og vidensformidling inden for frugt og grønt. De har også aktiviteter indenfor økologi, se hvilke projekter de arbejder med her: hortiadvise.dk/projekter
- Økoportalen - viden om økologi til landbrugsuddannelsen. En portal der samler nyttig viden om økologisk produktion og afsætning: [Økoportalen | ØKO-Portalen \(lf.dk\)](http://Okoportalen|OKO-Portalen(lf.dk))