

OKTOBER 2023

# Anbefalinger til fremtidens grønsagsproducenter

Dette faktaark samler erfaringer fra praksis i en række anbefalinger og gode råd til fremtidens grønsagsproducenter om produktionsplanlægning og afsætning.



Foto: Linda Rosager Duve



Innovationscenter  
for Økologisk Landbrug

STØTTET AF  
Fonden for **økologisk landbrug**





Foto: Sidsel Birkelund Schmidt

#### AFTAL AFSÆTNING FØR DU SÅR OG PLANTER

Grønsager er en højværdiafgrøde, 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 VIA MELLEMLED

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. Afsætning via mellemed kan ske gennem en grossist eller detailhandel og er ikke nødvendigvis lokal. Mellemedet står for videresalg til virksomheder eller forbrugere. Der tilbydes ofte en lavere pris for grønsagerne, så mellemedet kan opnå en fortjeneste.

#### 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. Mulighederne 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 flerradet 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 GRØNSAGSPRODUKTIONEN

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:

##### 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, conferencecenter eller cateringvirksomhed

- Fleksibilitet ift. at aftage afgrøder i sæson og skæve/mindre pæne grønsager



Foto: Bent Rasmussen

- Kræver ofte større mængder
- Betaler ofte godt
- Kræver salgsarbejde samt en del administrativt arbejde, f.eks. ved bestillinger
- Levering kan tage tid

##### Privat abonnementsordning. Private kunder forpligter sig typisk 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



Foto: Tove Mariegaard Pedersen





Foto: Tove Mariegaard Pedersen



Foto: Sidsel Birkelund Schmidt

#### **Detailhandel, lokale købmænd eller større supermarkeds kæder.**

- 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
- Producent er ikke i kontakt med forbrugeren
- Levering kan tage tid

#### **Grossister, som sælger til andre virksomheder eller 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
- Producent er ikke i kontakt med forbrugeren
- Hvis grossisten afhenter, kan der spares ressourcer på levering

#### **Mere information om økologisk grønsagsproduktion**

- Faktaarket er produceret af projektet Mere økologisk frugt og grønt, som er finansieret af Fonden for Økologisk Landbrug. Læs om projektet på [www.icoel.dk](http://www.icoel.dk).
- Find Økologisk Landsforenings guide til direkte salg og lokal afsætning fra gården på: [okologi.dk/viden-om-oekologi/salg-og-forbrug/lokalafsaetning/](http://okologi.dk/viden-om-oekologi/salg-og-forbrug/lokalafsaetning/)

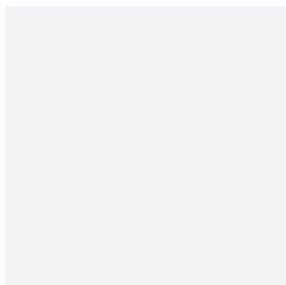
## **KONTAKT**



**Malene Hangstrup Kræfting**

Innovationscenter for  
Økologisk Landbrug

+45 30 62 58 52  
[malk@icoel.dk](mailto:malk@icoel.dk)



**Nynne Bach Steinicke**

Innovationscenter for  
Økologisk Landbrug

+ 45 29 10 73 03  
[nlbs@icoel.dk](mailto:nlbs@icoel.dk)