



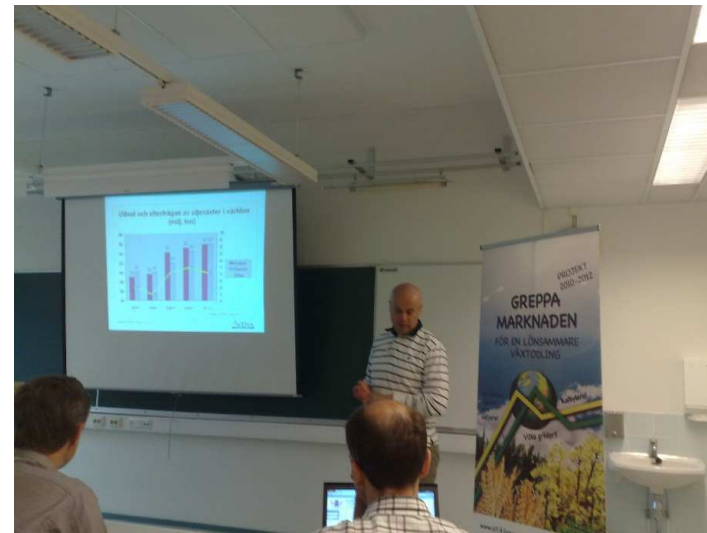
Greppa Marknaden –
marknadskunskap, samarbete
och nytänkande för en lönsam
växtodling



⌘ 1) Ökad marknadskänning. Växtodlare träffas regelbundet för att lära sig om marknaden och lära sig att bli en bra försäljare.

☑️ seminarium för odlare på Västankvarn fältdagar

☑️ Andra kurser och träffar





- ⌘ 2) Utvecklandet av en nytt redskap som hjälp för gårdens beslutsfattande kring spannmålsförsäljning.
- ☑ Utarbeta ett verktyg för att underlätta säljbeslut för odlare.
 - ☑ Test/finslipa verktyget på pilotgårdar inom greppa marknaden- projektet.
 - ☑ Verktyget kunde ta i beaktande/behandla följande saker: historiskt marknadspris, dagspris, terminpris, futurpris, basis, lagring, targetprice.
 - ☑ Det finns ett stort behov av ett sådant verktyg som skulle underlätta säljbeslutet på våra gårdar. Inom projektet har man för avsikt att utarbeta och testa ett sådant verktyg.

- ⌘ 3) Fälträffar ordnas var man lär sig om nya sorter, odlingsmetoder och behovsanpassat växtskydd
- ☑ Regelbundna besök till försöksodlingarna på Västankvarn och Stor-Sarvlaks
 - ☑ Genom fältvandringar på praktiska odlingar som dras av rådgivare





⌘ 4. Befrämjande av spannmålsexporten och ökat samarbete mellan odlare

- ☒ utreda exportefterfrågan för olika spannmålsslag och – sorter och vilka är de potentiella exportländerna
- ☒ öka intresset för spannmålsexport genom att arrangera besök till exporthamnarna och visa hur exporten fungerar i praktiken
- ☒ genomföra olika typer av pilotprojekt i odlarnas egen regi eller i samarbete med andra aktörer för att utveckla gamla (fartygsexport) och nya (containerexport) metoder för att effektivisera exporten
- ☒ skapa en modell för odlarägda anskaffnings- och försäljningsföretag utgående från erfarenheterna t ex inom A- spannmål

⌘ 5. Exkursion och marknadskurs i Frankrike, Paris

- ☑ För att ytterligare fördjupa jordbrukarnas kunskaper och marknadskännedom ordnas en kurs i Frankrike, Paris. Kursen ordnas av Agritel Paris hösten 2016.

