

12.12.2022

Vad lönar det sig att odla?

Rubrikens fråga är säkert den vanligaste som jag får när man kontaktar mig från en gård som planerar att byta odlingsinriktning eller som annars bara funderar på framtiden. Frågan är bra och det är lätt att svara på den. För att odlingen skall vara lönsam måste försäljningsinkomsterna vara högre än produktionskostnaderna. Det här betyder alltså att man kan odla vad som helst bara man kan sälja det till ett pris som gör att företagaren blir kvar med pengar efter att utgifterna är betalda. I motsats lönar det sig inte att odla något man inte kan sälja till ett tillräckligt högt



lätt att sälja och så producerar vi det? Ofta har odlaren dessutom den uppfattningen att jordgubbsodling är lönsamt och att det finns efterfrågan på jordgubbar.

De finländska odlarna har inte alls alltid behövt sälja de produkter de producerat. Speciellt inom mjölkproduktionen har det länge varit så att desto mera du producerar desto mera inkomster får du. Det här betyder att man inte för att sälja sin produkt behövt göra något annat än ett avtal. Den här logiken fungerar inte alltid automatiskt inom till exempel trädgårdsproduktionen. Inom trädgårdsproduktionen är det vanligt att man säljer direkt till konsumenten eller åtminstone till flera försäljare. Det här minskar såklart på antalet mellanhänder och möjliggör ett bättre försäljningspris.

Utmaningen med direktförsäljningen är speciellt för en del av produkterna den korta försäljningstiden samt hur försäljningskanalerna fungerar. Odling är inte matematik men många gånger är det lättare att förstå när man använder sig av enkel matematik som hjälpmedel. Till exempel när man säljer färska bär är försäljningstiden en dag. Bär som plockas på morgonen borde vara hos kunden samma dag. Ifall det är direktförsäljning som gäller bör kunden alltså vara på gården just denna samma dag. Vanligen säljer man jordgubbarna i 5 kg:s lådor under huvudsäsongen, av dessa köper kunden vanligen 1–3, dvs 5 – 15 kg. Ifall den



försäljningsdugliga hektarskörden är 5000 kg och skörden mognar under två veckor har man försäljningsduglig skörd i medeltal 350 kg/dag. 350 kg betyder 70 stycken 5 kg lådor. Ifall kunden i medeltal köper 2 lådor behövs det alltså under de två veckor skörden mognar 35 kunder dagligen. Och detta gäller alltså för en hektar. Dessutom kräver försäljningsarbetet vanligen en person på heltid. Med detta som bakgrund kan man konstatera att de flesta gårdarna behöver andra alternativ än direktförsäljning. Som tur finns det alternativ, allt från avtalsproduktion till egen frys.

Den finländska bärödlarens och bärödlarens lönsamhetens största problem är inte odlingskunskaperna. De egentliga problemen finns i ledarskapet. Till ledarskapet hör förutom ekonomi och att fungera som förman för arbetarna även att ha kontroll över produktionsmängderna, schemalaggningspunkterna samt i allmänhet planering av framtiden. Som en grund för planeringen behövs såklart en realistisk bild av gårdens nuläge till exempel när det gäller produktionskostnader och användning av arbetstid.

Produktionskostnaderna är en bra grund för prissättningen. Ifall det kostar 5 euro att producera ett kilogram bär lönar det sig kanske inte att sälja för 4 euro. Det är bra att klargöra produktionskostnaderna också för att förstå var man kan spara. Till exempel ifall gödslingens andel av jordgubbens kilopris är litet lönar det sig antagligen inte att spara på gödslingen eftersom det dessutom troligen även minskar på inkomsterna.

Kunde man sälja skörden på förhand? Speciellt för bärgårdar kan det i början av säsongen vara skalt med pengar i kassan. Man måste betala lön åt plockarna och dessutom har man räkningar för gödsel och odlingstillbehör som skall betalas före man får de första försäljningsinkomsterna. Kunde man sälja presentkort för nästa säsongskörd? Man kunde kanske till julen ge som present färska bär som kan avhämtas nästa säsong direkt från odlaren. Ifall man till exempel kunde sälja en tredjedel av skörden på förhand skulle nästa säsongskassaflöde vara betydligt lättare att hantera.

Heikki Inkeroinen, sakkunnig inom trädgårds- och potatisproduktion, ProAgria Itä-Suomi

