

Hur stödjer odlingsinkubatorer framtidens producenter?

– en fördjupning inom MatLusts
transnationella komponent

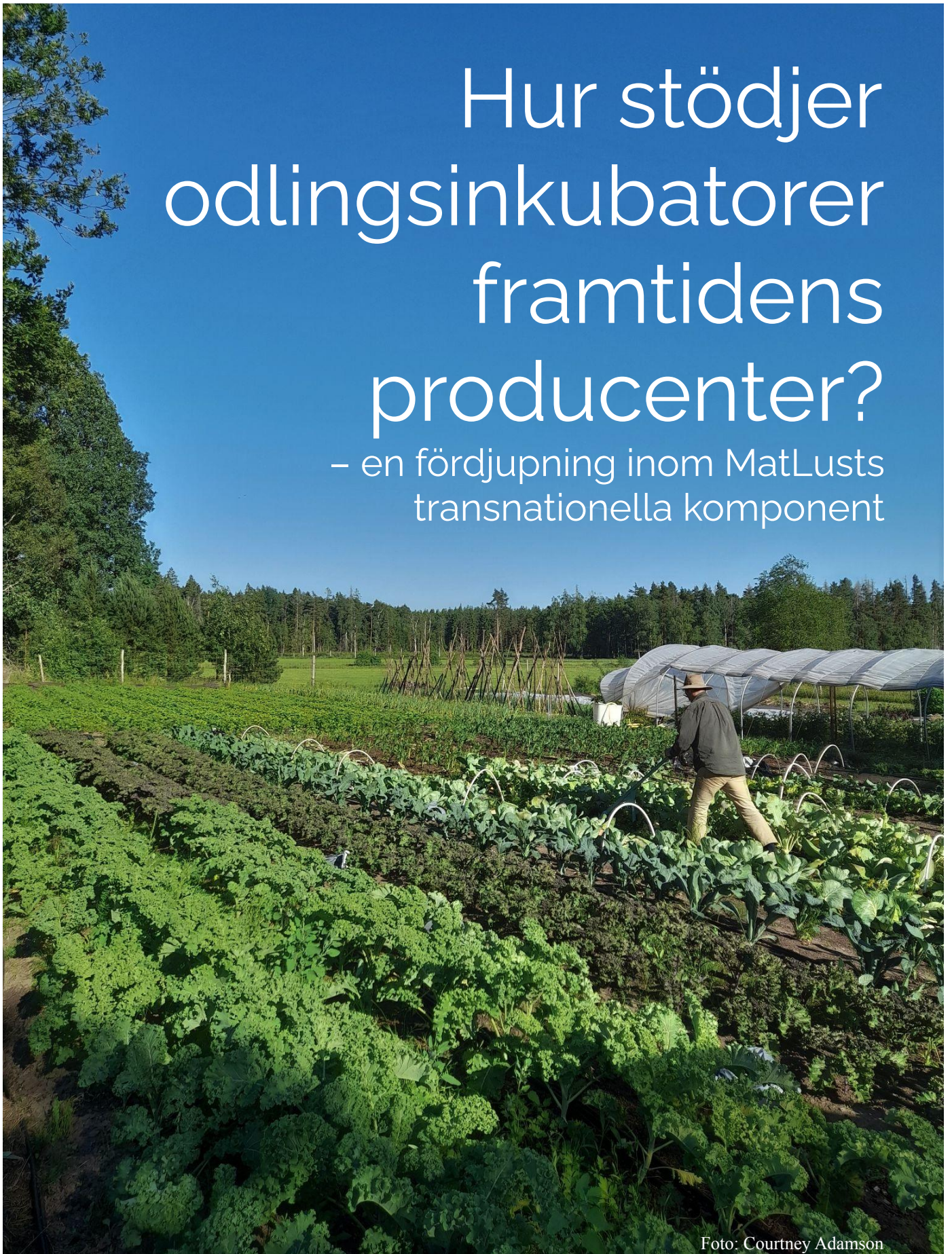


Foto: Courtney Adamson

Sammanfattning

Innehållsförteckning

Sammanfattning	2
Innehållsförteckning	2
Introduktion	3
Vilka är framtidens producenter i Sverige?	3
Vad kan vi lära av odlingsinkubatorer från andra europeiska länder?	3
MatLusts transnationella komponent	4
Resultat och framgångsfaktorer	4
Kindling Trust FarmStart, UK – att skapa koppling till marknaden	7
Les Champs des Possibles, Frankrike – andelsjordbruk som marknad för nya odlare	9
Ett svenskt exempel	11
Stadsbruks “Urban Farming Incubator”	11
Diskussion och lärdomar	13
Att bygga upp ett nätverk kring odlare	13
Hjälp till nya odlare för att etablera sig på marknaden	14

Det här är en fördjupning inom MatLusts transnationella komponent som refereras till som:

Adamson, C och M. Sellberg. 2022. Hur stödjer odlingsinkubatorer framtidens producenter?
En fördjupning inom MatLusts transnationella komponent.

Courtney Adamson har genomfört kartläggningen om odlingsinkubatorerna och skrivit fördjupningen som en del av hennes praktik inom masterprogrammet på Stockholm Resilience Centre. My Sellberg på Stockholm Resilience Centre på Stockholms universitet har handlett arbetet som en del av hennes samarbetsprojekt med MatLust, finansierat av Formas. Utöver detta har projektgruppen på MatLust kontinuerligt bidragit med kompetens och inspel.

Introduktion

Vilka är framtidens producenter i Sverige?

Det svenska lantbruket har genomgått en stor strukturuomvandling de senaste 90 åren där antalet jordbruksföretag har minskat från 428 600 år 1932 till 58 800 år 2020. Samtidigt ökar medelåldern och 2020 var 46 % av jordbruksföretagarna 60 år eller äldre. Projektet Mer mat – fler jobb gav ut en rapport om ägar- och generationsskiften inom lantbruket i april 2022.¹ En av deras slutsatser är att minst en femtedel av lantbrukarna går i ägarskiftes- eller nedläggningstankar. Sverige är inte ensam om den här problematiken. Drygt 10 % av gårdarna inom EU drivs av lantbrukare som är yngre än 40 år. Många europeiska länder har en åldrande lantbrukarkår och det finns en osäkerhet över hur åkermark, lantbruksföretag (framförallt diversifierade, små- och medelstora) och matförsörjning ska upprätthållas.

Samtidigt som lantbrukarna blir allt färre ser vi också konsekvenserna av trenden mot mer intensivt, rationellt och storskaligt jordbruk i Sverige och Europa. Den här trenden har skapat förutsättningar som gör att det blir svårare för unga och nya lantbrukare att ta sig in i jordbruk, speciellt för de som inte kommer från en jordbrukarfamilj och redan äger mark. Det är inte bara tillgång till mark som är ett stort problem utan också barriärer relaterade till låg lönsamhet inom jordbruk, brist på investerings- och utvecklingsmöjligheter för nya och unga lantbrukare, brist på kunskap om att driva jordbruk och livsmedelsföretag, samt utmaningar kring logistik och försäljningskanaler på den inhemska marknaden.

Den här situationen väcker många frågor om hur framtidens jordbruk kan komma att se ut och vilka som kommer ta över svenska gårdar och lantbruksföretag. Vilka människor kommer bli framtidens producenter i Sverige? Hur kommer de här människorna att fortsätta jobba inom jordbruket eller att ta sig in i de gröna näringarna? För att hitta svar på dessa frågor är det viktigt att leta innovativa sätt för nya och unga odlare att ta sig in i jordbrukssektorn. Ett sådant innovativt sätt som vi tar upp i den här rapporten är odlingsinkubatorer. I den här rapporten tittar vi på exempel på odlingsinkubatorer i andra europeiska länder och i Sverige och analyserar hur konceptet skapar möjligheter för framtidens jordbrukare och odlare att bygga upp nya verksamheter och nå ut till marknaden.

Vad kan vi lära av odlingsinkubatorer från andra europeiska länder?

Odlingsinkubatorer har vuxit fram på flera platser för att hantera frågor kring framtidens jordbruk. En odlingsinkubator skapar en miljö som kan stödja nya odlare att komma igång med professionell odling. Begreppet "odlingsinkubator" representerar olika sorters organisationer som har som huvudfokus att sänka tröskeln för nya entreprenörer som vill starta och driva odlingsföretag och jobba inom jordbruk och trädgård. Generellt erbjuder organisationerna tillgång till mark, utrustning, infrastruktur, utbildning, mentorskap och tillgång till försäljningskanaler för nya odlare som vill testa sin affärsidé i en trygg miljö. På det sättet kan nya odlare få en säkrare start inom jordbruks- och trädgårdsnäringen och prova på olika idéer innan de bestämmer sig att fortsätta med jordbruk och skala upp verksamheten.

De äldsta odlingsinkubatorerna har varit aktiva i Nordamerika i mer än 30 år. Inom Europa har det nationella nätverket RENETA (Réseau National des Espaces-Test Agricoles)

¹ Mer mat – fler jobb. 2022. Var åttonde timme läggs ett jordbruk ner i Sverige. En rapport om ägar- och generationsskiften inom de gröna näringarna.

<https://matjobb.se/2022/04/27/ladda-ner-rapporten-agare-och-generationsskifte/>

drivit odlingsinkubatorkonceptet i Frankrike sedan 2007.² År 2022 finns det ett antal exempel på innovativa odlingsinkubatorer i flera europeiska länder. Även i Sverige har det dykt upp några exempel på odlingsinkubatorer under de senaste åren. I den här fördjupningen frågar vi vad vi i Sverige kan lära oss av dessa internationella exempel, samt tittar på ett exempel i Sverige. MatLusts främsta målgrupper är små och medelstora livsmedelsföretag. Därför är huvudfokus för rapporten olika aktörer som samarbetar inom en odlingsinkubator för att blivande företagare i den gröna näringen ska övervinna utmaningarna och lyckas nå ut till marknaden med sina produkter.

MatLusts transnationella komponent

Den här fördjupningen är en del av MatLusts transnationella komponent, vars huvudsakliga syfte är att lyfta goda exempel från andra länder som den svenska livsmedelssektorn kan lära sig av. Under projektets gång har vi dokumenterat tio sådana exempel och organiserat digitala seminarier kring flera av dessa.³ Ett av de dokumenterade exemplen är odlingsinkubatorn Kindling Trust FarmStart. Fördjupningen baseras på en översiktlig genomgång av rapporter och hemsidor om befintliga odlingsinkubatorer inom Europa. Vi har valt EU (inklusive Storbritannien och Norge) som den geografiska avgränsningen med tanke på den gemensamma EU-jordbrukspolitiken och övrig gemensam lagstiftning, och har fokuserat på länder som har liknande förutsättningar och utmaningar som Sverige, exempelvis när det gäller generationsskifte, lönekostnader och/eller klimat.

Under september 2018 gav det europeiska Access to Land-nätverket ut en rapport om innovativa sätt för nya odlare att få tillgång till odlingsmark, där odlingsinkubatorer ingår som ett alternativ.⁴ Utifrån rapporten och en översiktlig genomgång av information om existerande odlingsinkubatorer inom Europa har vi sammanställt resultat och lärdomar som vi kan ha nytta av i en svensk kontext. Vi lyfter fram två väletablerade och intressanta exempel (Kindling Trust i Storbritannien och Les Champs Des Possibles i Frankrike) för att visa hur odlingsinkubatorerna samlar viktiga aktörer kring nya odlare. Vi har också samlat information om ett exempel, Stadsbruks "Urban Farming Incubator", som bedriver sin verksamhet i Sverige. Två aktörer från det svenska exemplet bidrog med svar på våra frågor om deras projekt. Vi fick även input från personer som har varit engagerade i andra pilotprojekt i Sverige, t.ex. Under Tallarnas odlingsinkubator i Södertälje, om utmaningar och viktiga försäljningskanaler för nya odlare. Rapporten lyfter fram viktig information för både nya odlare och för aktörer som involverar sig i en odlingsinkubator och visar även hur komplext det är för en ny odlare att lyckas som yrkesodlare i dagens gröna näringar.

Resultat och framgångsfaktorer

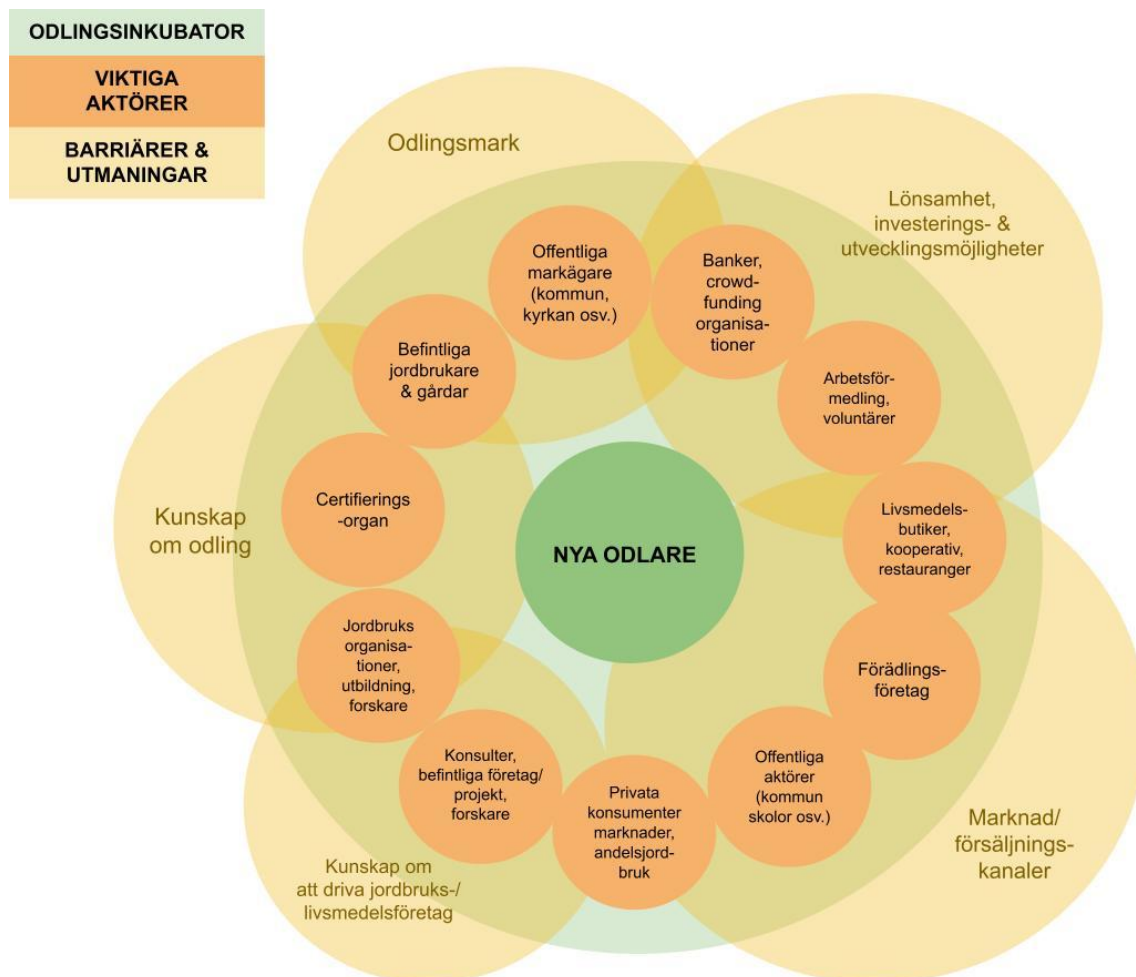
Odlingsinkubatorer är sammansatta av en mängd olika aktörer (se Figur 1 nedan). En viktig framgångsfaktor för konceptet är att skapa ett nätverk av aktörer kring nya odlare för att stödja dem under inkubationsperioden. Det här nätverket kan se ut på olika sätt beroende på de utmaningar och möjligheter som finns i olika länder och sammanhang. Aktörerna inom

² <https://reneta.fr/>.

³ Se MatLusts hemsida: [Forskning och fördjupning - MatLust](#).

⁴ Access to Land Network. 2018. Europe's New Farmers: innovative ways to enter farming and access land. [a2l newentrants handbook.pdf \(accesstoland.eu\)](#)

dessa nätverk gynnar nya odlare på olika sätt och speciellt i relation till följande barriärer: tillgång till odlingsmark, lönsamhet samt investerings- och utvecklingsmöjligheter, kunskap om odling, kunskap om att driva jordbruks- eller livsmedelsföretag, samt tillgång till marknader, försäljningskanaler och marknadsföring. Resultaten som presenteras nedan visar på olika innovativa sätt som odlingsinkubatorerna har skapat nätverk kring nya odlare.



Figur 1: Odlingsinkubatorns olika aktörer. De olika utmaningarna/barriärerna som kan arbetas med och olika typer av aktörer som kan ingå i en odlingsinkubator, enligt vår kartläggning.

I den här rapporten fokuserar vi mest på de aktörer inom nätverken som hjälper nya odlare att etablera sig och nå ut till marknaden med sina produkter. Utifrån Access to Land-rapporten och en översiktlig genomgång av odlingsinkubatorernas hemsidor har vi samlat information om dessa aktörer och olika sätt som de skapar möjligheter och stabilitet för nya odlare (se Tabell 1). Det visade sig vara viktigt att odlingsinkubatorerna kan skapa och koordinera egna initiativ, såsom kooperativ, marknader och andelsjordbruk, som en del av det befintliga projektet för att se till att det finns en sorts “inkubationsmarknad” för varorna som produceras av nya odlare och jordbrukare. Ett annat viktigt sätt att hjälpa nya odlare nå marknaden är genom att koppla ihop nya odlare med befintliga lantbrukare och gårdar.

Tabell 1: Översikt av innovativa odlingsinkubatorer i Europa. Listan är inte fullständig, utan innehåller ett urval från Access to Land-rapporten⁴ utifrån de som har funnits under längst tid och har intressanta nätverk och samarbetspartners. Den norska inkubatorn inkluderas för att den skapades i samarbete med Stadsbruk i Sverige (se nedan).

Odlingsinkubator	Startår	Land	Hur hjälper inkubatorn nya odlare att etablera sig och nå ut till marknaden?
Kindling Trust FarmStart FarmStart The Kindling Trust	2013	Storbritannien	Kindling Trust har byggt upp ett stort nätverk kring FarmStart med flera olika aktörer så att nya odlare kan etablera sig på marknaden (se mer information nedan).
Tamar Grow Local Farm Start Farm Start – Tamar Grow Local	2015	Storbritannien	Tamar Grow Local skapar möjligheter för odlare att sälja både till grossist och privata konsumenter. Odlare får också tillgång till ett livsmedelsgodkänt kök. Tamar Grow Local har etablerat mer än 20 olika initiativ (t.ex Tamar Valley Food Hub), inklusive kooperativ (t.ex. Tamar Valley Apple Co-op och Tamar Valley Honey cooperative) och andelsjordbruk, för att hjälpa nya odlare att nå marknaden.
Les Champs des Possibles Les Champs des Possibles Couveuse coopérative d'activités agricoles et rurales	2009	Frankrike	Les Champs des Possibles skapar möjligheter för nya odlare att prova på andelsjordbruksmodellen i samarbete med andelsjordbruksnätverket AMAP Ile de France. Nya odlare får också möjligheter att testa sina verksamheter på befintliga ekologiska gårdar (se mer information nedan).
CIAP (Coopérative d'installation en agriculture paysanne) CIAP Pays de la Loire – Coopérative d'Installation en Agriculture Paysanne (ciap-pdl.fr)	2012	Frankrike	CIAP har etablerat olika lokala försäljningskanaler (t.ex. med ekologiska livsmedelsbutiker) som nya odlare kan prova på under inkubationsperioden. Nya odlare har också möjlighet att skapa en ny verksamhet som en del av CIAP istället för ett enskilt företag. På det sättet får odlarna hjälp och stöd med administration, bokföring mm. och även möjligheten att få investeringsstöd från CIAP. Vid slutet av inkubationsperioden får odlaren möjlighet att köpa sin verksamhet från CIAP.
Point Vert LAG Pays des Condruses -	2013	Belgien	Nya odlare kan sälja sina varor direkt från testgården samt genom lokala marknader under säsongen. Projektet har också koppling till ett

Achievements galcondruses.be			lokalt skolkök. Point Vert har byggt upp ett nätverk med andra lokala initiativ och lokala ekologiska butiker och andelsjordbruk.
Graines de Paysans https://www.facebook.com/grainesdepaysans	2016	Belgien	Projektet ger stöd till nya odlare att utforska nya försäljningskanaler och modeller, såsom andelsjordbruk.
Markedshager Norge och Markedshager Vestland Incubator program for market gardening 2021-22 Market Gardens Vestland (markedshager.no)	2020-21	Norge (i samarbete med projekt i Sverige)	Projektet etablerades genom ett samarbete med Stadsbruk i Sverige (se mer information nedan under "Svenska exempel"). Odlingsinkubatorn från Markedshager Norge ger nya odlare stöd för att nå ut till marknaden och privata och offentliga konsumenter. Länen/kommunerna som är med i projektet har ett nära samarbete med de regionala lokala livsmedelsnätverken, den norska jordbruksrådgivningen och de lokala livsmedelsförsäljningskanalerna (Bondens marknad, REKO-ringar mm.).

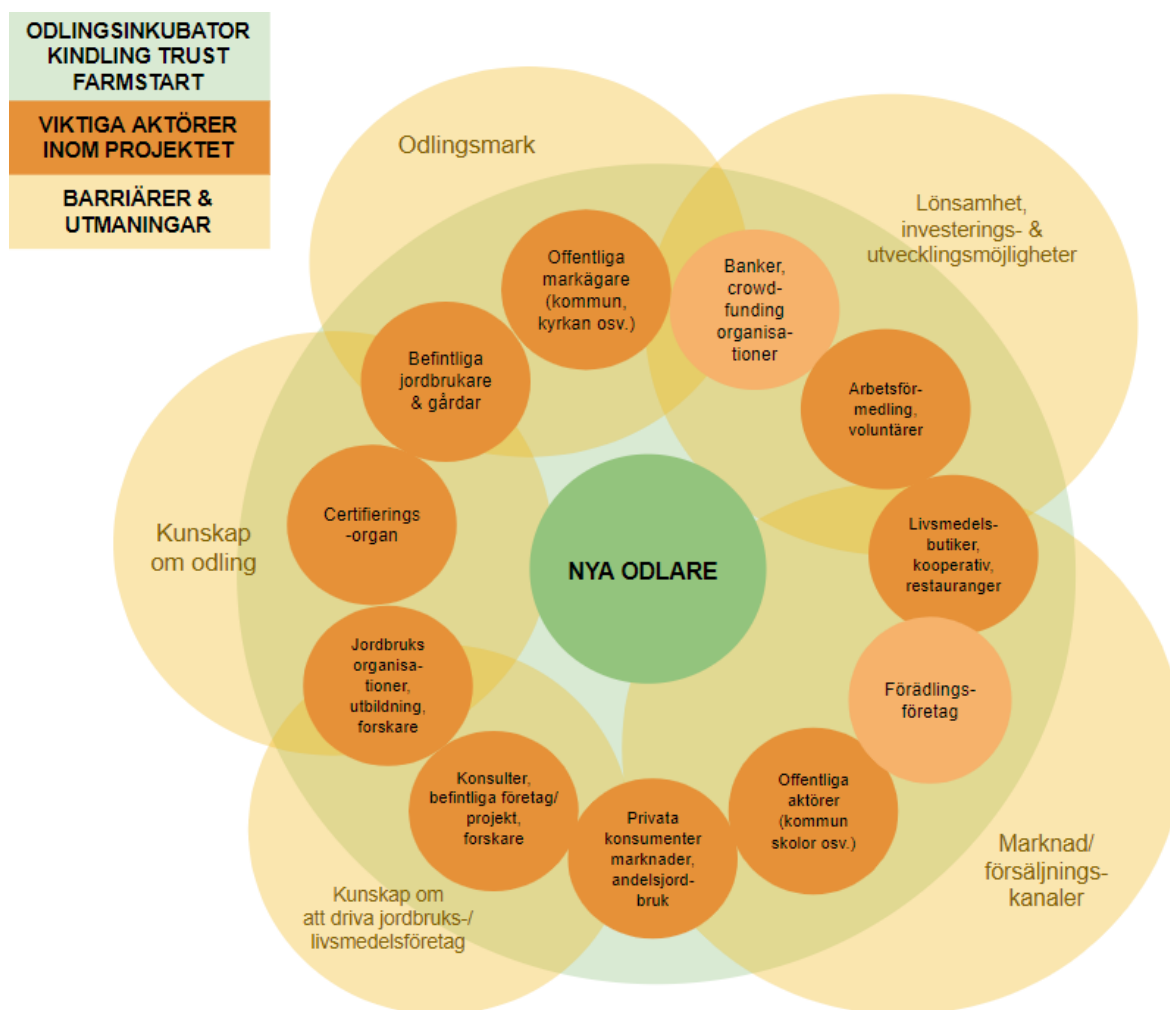
Nedan lyfter vi fram två exempel för att visa hur nätverken i en odlingsinkubator kan se ut i olika länder med olika förutsättningar. Dessa två valdes för att de har väletablerade och utarbetade nätverk och aktörssamarbeten.

Kindling Trust FarmStart, UK – att skapa koppling till marknaden

Kindling Trust FarmStart har sin verksamhet utanför Manchester i nordvästra England. Det är Storbritanniens första ekologiska odlingsinkubator och startades 2013. Inkubatorn ger en väg in i jordbruket för helt nya aktörer, genom att erbjuda tillgång till prisvärd mark, delad utrustning, utbildning och tillgång till marknader. Genom initiativet får deltagarna möjlighet att bygga upp kompetens och att experimentera med ekologisk odling i större skala.

Kindling Trust arbetar strategiskt för att påverka produktionen, distributionen och marknaden/efterfrågan genom flera olika projekt som hakar i varandra. Utöver odlingsinkubatorn, engagerar de volontärer som hjälper till på gårdarna och har kooperativa modeller för att leverera färska, ekologiska grönsaker till invånare, företag och skolor i Manchester. Genom dessa olika projekt, samt samarbetet med matbutiken Unicorn,⁵ har odlarna tillgång till försäljningskanaler och kan lättare marknadsföra och nå ut med sina produkter. Kindling Trusts verksamhet skapar samarbeten mellan lokala livsmedelsföretag, engagerade invånare och offentlig förvaltning för att stärka det lokala matsystemet (se Figur 2 och Tabell 2).

⁵ Se <https://www.unicorn-grocery.coop>.



Figur 2: Odlingsinkubatorn Kindling Trust FarmStart. Aktörsgrupper i mörkare färg ingår i inkubatorns nätverk.

Tabell 2: Översikt över de olika aktörer som bidrar till “Kindling Trust FarmStart”-projektet.

● ODLINGSMARK ● Offentliga markägare (kommun, kyrkan osv.) - Woodland Park är kommunal mark som Kindling Trust arrenderar från kommunen till programmet FarmStart. ● Befintliga jordbrukare och gårdar - Kindling Trust har tidigare arrenderat mark från en befintlig gård, Abbey Leys Farm, till FarmStart-programmet. - Odlare inom FarmStart får göra flera besök på befintliga ekologiska gårdar under programtiden. - Ekologiska odlare bidrar till Kindling Trust ekologiska kurs i yrkesodling.
● KUNSKAP OM ODLING, KUNSKAP OM ATT DRIVA JORDBRUKS- OCH LIVSMEDELSFÖRETAG ● Certifieringsorgan / jordbruksorganisationer, utbildning, forskare FarmStart-odlingen är ekologiskt certifierad av Soil Association. ● Konsult, befintliga företag och projekt, forskare

Kindling Trust befintliga projekt “Manchester Veg People” (kooperativ med medlemmar som är både konsumenter (restauranger, cafeer och offentliga sektorn) och producenter) och “Veg Box People” (ett arbetskooperativ) stödjer nya odlare som vill etablera sig på marknaden.
● <u>MARKNAD OCH FÖRSÄLJNINGSKANALER</u> ● Livsmedelsbutiker, kooperativ, restauranger & offentliga aktörer - Kindling Trust har ett långvarigt samarbete med Unicorn Grocery livsmedelsbutik. - Kindling Trust befintliga projekt (se ovan). ● Privata konsumenter, marknader, andelsjordbruk - Kindling Trust befintliga projekt (se ovan). ● Offentliga aktörer - Offentlig förvaltning, skolor
● <u>LÖNSAMHET, INVESTERINGS- & UTVECKLINGSMÖJLIGHETER</u> ● Arbetsförmedlingen, volontärer - Kindling Trusts befintliga projekt “Land Army” erbjuder volontärarbetare under högsäsong till de som är del av FarmStart-programmet.

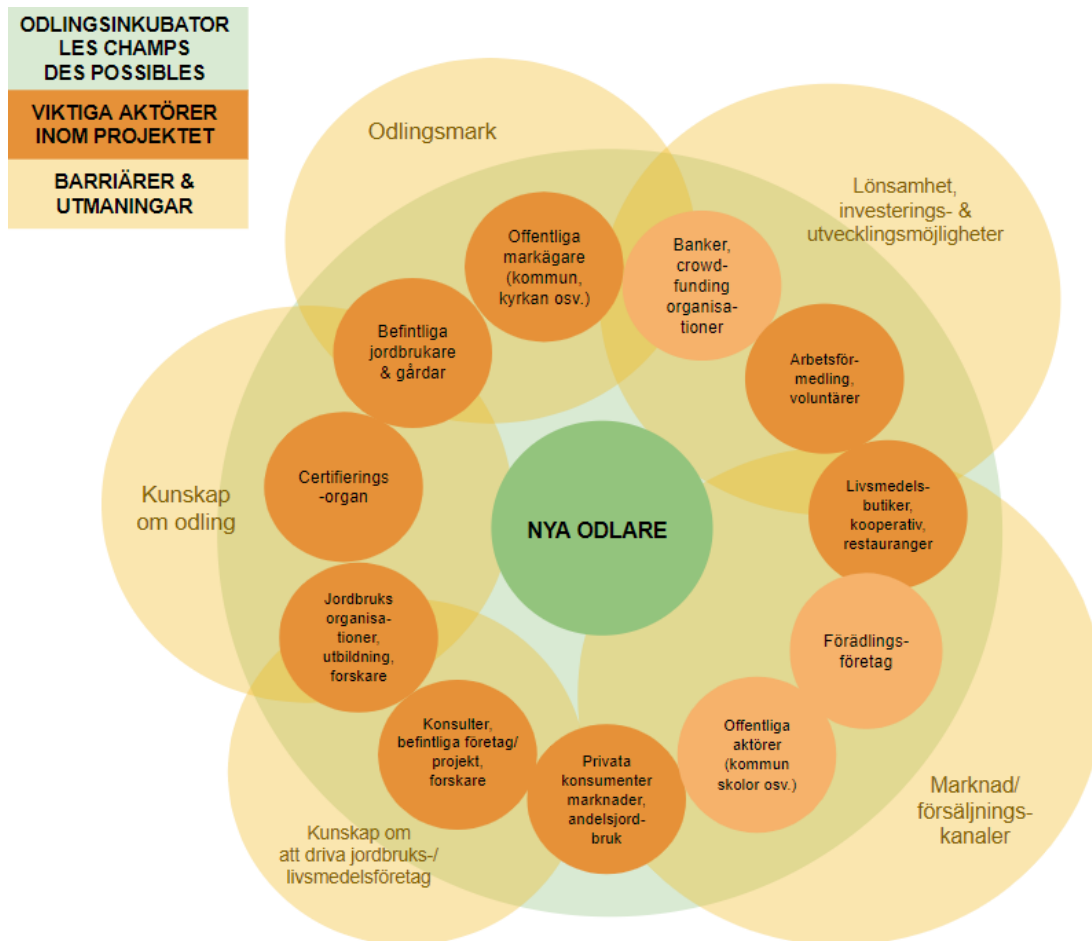
Les Champs des Possibles, Frankrike – andelsjordbruk som marknad för nya odlare

Les Champs des Possibles är en av de odlingsinkubatorer som har funnits längst i Frankrike. Inkubatorn skapades 2009 av andelsjordbruksnätverket AMAP Ile de France efter att en marknadsanalys visade på en brist på grönsaksproduktion trots en stor efterfrågan i Ile de France, den mest befolkade regionen i Frankrike som omringar Paris. Däremot var tröskeln för nya odlare att komma in i industrin i detta området hög på grund av de höga priserna på odlingsmark. Genom att etablera Les Champs des Possibles ville AMAP skapa möjligheter för nya odlare att prova på andelsjordbruksmodellen. Terre de Liens Ile de France, som är en organisation som jobbar för att fler människor ska få tillgång till jordbruksmark i Frankrike, köpte en gård på 73 hektar från en bonde som gick i pension och arrenderade sedan ut en del till AMAP för att skapa odlingsinkubatorn. Les Champs des Possibles har utvecklats stadigt sedan 2009 och har nu ytterligare fem testgårdar som fungerar som odlingsinkubatorer. Inom ramen för projektet har det skapats ett nätverk av befintliga gårdar och mentorer som nya odlare kan jobba med. Alla testgårdar finns på befintliga ekologiska gårdar och på det sättet bidrar projektet till att lösa problem med tillgång till odlingsmark för nya odlare och generationsskifte.

Les Champs des Possibles har också utvecklat ett kooperativ av odlare, entreprenörer inom matsystemet och mathantverkare, där nya odlare och jordbrukare kan bli medlemmar efter inkubationsperioden. Kooperativet erbjuder samlade tjänster, såsom bokföring, administration kring anställda, försäkring m.m., så att nya företag kan fokusera på att bygga upp en trygg och stabil verksamhet. Les Champs des Possibles är medlem i Pôle Abiosol som är ett informellt nätverk för att stödja nya odlare i Ile de France (se Figur 3 och Tabell 3 för mer information om de olika aktörerna som samarbetar med Les Champs des Possibles).

För odlare som går programmet är andelsjordbruksnätverket AMAP en viktig källa för att hitta kunder. Att det finns ett befintligt nätverk av andelsjordbrukskunder för odlare att sälja till medan de testat sig fram inom odlingsinkubatorsprojektet skapar bättre ekonomiska

förutsättningar för nya företagare från början. Inom andelsjordbruksmodellen är det vanligt att kunderna betalar i förväg för sina grönsaker, något som bidrar till en tryggare situation för odlaren. Andelsjordbruksmodellen skapar också möjligheter för nya odlare att kommunicera direkt med kunder och öka deras förståelse angående olika utmaningar som finns inom grönsaksproduktion.



Figur 3: Odlingsinkubatorn Les Champs des Possibles. Aktörsgrepper i mörkare färg ingår i inkubatorns nätverk.

Tabell 3: Översikt över de olika aktörer som bidrar till “Les Champs des Possibles”-projektet.

● ODLINGSMARK ● Offentliga markägare (kommun, kyrkan osv.) ● Projektet arrenderar offentlig mark vid behov för att möjliggöra nya projekt med djurhållning. ● Befintliga jordbrukare & gårdar ● Les Champs des Possibles fick arrendera mark från Terre de Liens Ile de France (icke vinstdrivande organisation som jobbar med tillgång till odlingsmark). Tillsammans har Les Champs des Possibles skapat ABIOSOL som är en förening som gynnar ekologiskt och solidariskt jordbruk. ● Projektet erbjuder utbildning inom jordbruk och möjligheten att jobba som praktikant på befintliga gårdar genom programmet “Paysan Demain” (“Morgondagens Bonde”).

● **KUNSKAP OM ODLING, KUNSKAP OM ATT DRIVA JORDBRUKS- & LIVSMEDELSFÖRETAG**

● **Certifieringsorgan**

- Projektet har kopplingar till ekologiska föreningar i Frankrike. GAB Ile de France, en lokal förening som gynnar ekologiskt jordbruk erbjuder råd och praktisk kunskap inom jordbruksteknik, växtföljd mm. till nya odlare.

● **Jordbruksorganisationer, utbildning, forskare**

- Projektet har koppling till SAFER (icke vinstdrivande jordbruksorganisation i Frankrike).
- Projektet är aktivt i RENETA, det nationella odlinginskubatorsnätverket i Frankrike.

● **Konsulter, befintliga företag och projekt, forskare**

- Les Champs des Possibles har skapat ett kooperativ för att stödja entreprenörer, hantverkare och småföretagare inom matsystemet.
- AMAP, Terre de Liens, den lokala ekologiska jordbruksföreningen och Les Champs des Possibles arbetar tillsammans i Pôle Abiosol-nätverket.

● **MARKNAD & FÖRSÄLJNINGSKANALER**

● **Livsmedelsbutiker, kooperativ, restauranger & offentliga aktörer**

- Odlare som går på Les Champs des Possibles program får tillgång till lokala ekologiska livsmedelsbutiker kring Paris, andelsjordbruk m.m.

● **Privata konsumenter, marknader, andelsjordbruk**

- Andelsjordbruk runt Paris. AMAP Ile de France ville skapa en odlingsinkubator (som blev Les Champs des Possibles) för att nya odlare skulle få möjlighet att prova på andelsjordbruksmodellen. AMAP Ile de France erbjuder råd och praktisk kunskap om att driva andelsjordbruk till odlare som går på odlingsinkubatorsprogrammet.

● **LÖNSAMHET, INVESTERINGS- & UTVECKLINGSMÖJLIGHETER**

● **Arbetsförmedlingen, volontärer**

- CFPPA Brie Conte Robert (yrkesutbildningscentrum) erbjuder praktisk kunskap inom jordbruksteknik m.m. till nya odlare.

Ett svenskt exempel

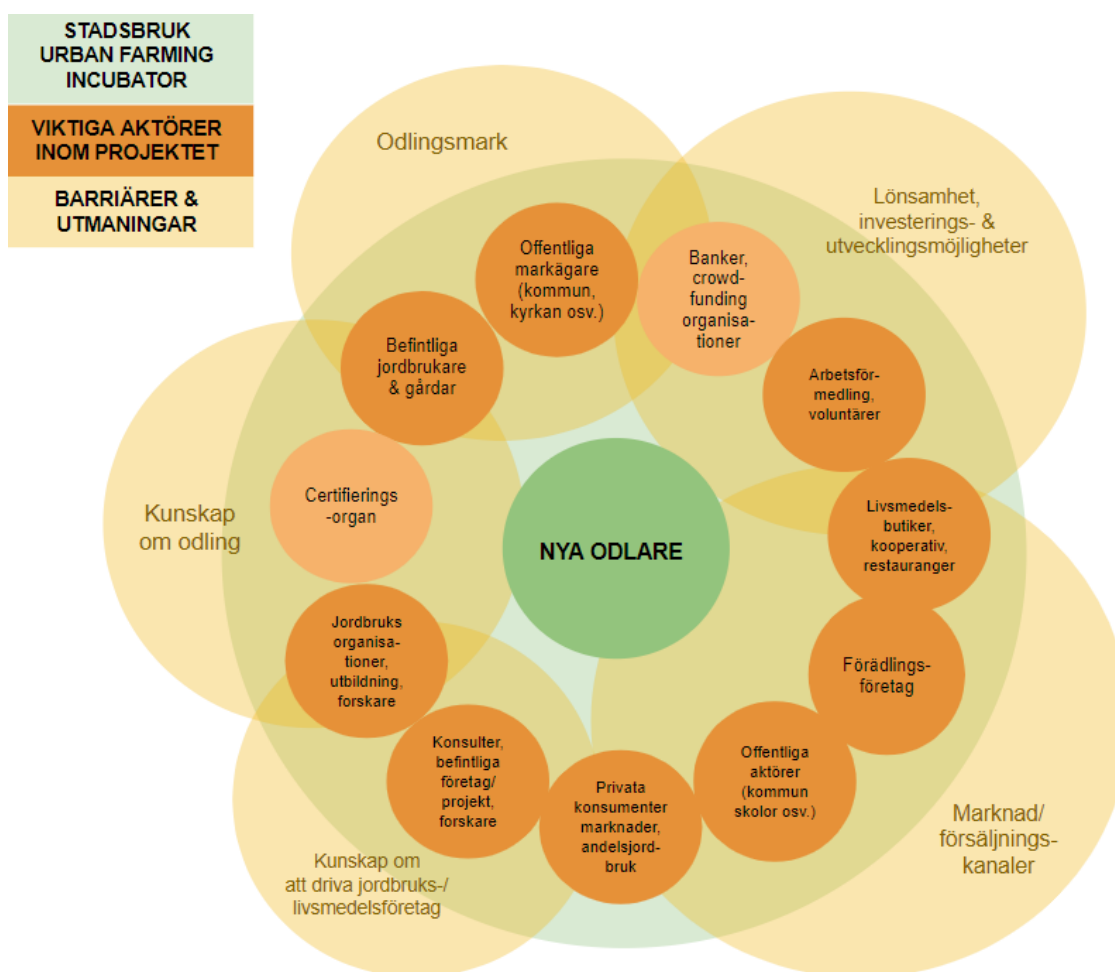
Stadsbruks "Urban Farming Incubator"

Botildenberg, som består av två organisationerna Xenofilia och Stiftelsen Botildenberg, använder begreppet "social gastronomy" för att driva olika projekt kring mat och odling som bidrar till ett bättre och mer hållbart samhälle. Botildenberg är en hållbar gård och mötesplats mitt i Malmö. Gården Botildenberg byggdes år 1876 och marken har brukats sedan dess.

Stadsbruk är en modell för stadsodling som skapades av Botildenberg tillsammans med andra aktörer, såsom kommuner och universitet. Målet med Stadsbruk är att skapa ett ekosystem av odlare och andra viktiga aktörer för att bygga upp långsiktighet och stabilitet för stadsodlingar. Stadsbruk erbjuder ett odlingsinkubatorprogram "Urban Farming Incubator" för nya kommersiella odlare där utbildning pågår digitalt under vinterhalvåret. Det centrala fokuset för programmet är lönsamhet och stabilitet för nya odlare och entreprenörer inom matsystemet. De nya företagarna får hjälp att bygga upp affärsmässiga grunder, ett entreprenörstänkande och viktig kunskap om jordbruk. Aktörer som driver projektet pratar om "agripreneurship" och konceptet att skapa "permabusiness", dvs. att nya odlingsföretag ska

vara diversifierade och ha många olika inkomster och ben att stå på. Deltagarna får tillgång till digitala workshops och föreläsningar, samt ett stadsodlingsnätverk.

Efter att deltagarna har gått vinterprogrammet får de möjligheten att praktisera på Stadsbruk under två månader när odlingsssäsongen är i gång. Stadsbruk erbjuder också tillgång till odlingsmark på Stadsbruk (odlarna får arrendera ungefär 250 kvm som "gästodlare") eller mark från kommunen när de har avslutat programmet. Odlarna får även stöd från ett odlingsnätverk. Programmet är tillgängligt för odlare i Malmö, Göteborg och Växjö. Sedan programmet startade har mer än 65 företag och 95 odlare fått coachning och stöd och idag finns det affärsmässiga odlingar etablerade i alla tre projektstäder. År 2018 fick Stadsbruk finansiering av Vinnova för att sprida konceptet till nya städer inom Europa, såsom Oslo, Bergen och Trondheim i Norge.



Figur 4: Stadsbruk Urban Farming Incubator. Aktörsgrupper i mörkare färg ingår i inkubatorns nätverk.

Tabell 4: Översikt över de olika aktörer som bidrar till Stadsbruks odlingsinkubatorsprojekt.

● **ODLINGSMARK**

● **Offentliga markägare (kommun, kyrkan osv.)**

- Stadsbruk samarbetar med kommuner för att få tillgång till mark.
- Göteborgs stad driver initiativet "Stadsnära odling - från odlingslådor till hektar" där nya odlare kan få tillgång till odlingsmark genom kommunen.

● Befintliga jordbrukare & gårdar ● Botildenborg är en hållbar gård och mötesplats mitt i Malmö. Gården Botildenborg byggdes år 1876 och marken har brukats sedan dess. Stadsbruk är en modell för stadsodling som skapades av Botildenborg.
● <u>KUNSKAP OM ODLING, KUNSKAP OM ATT DRIVA JORDBRUKS- & LIVSMEDELSFÖRETAG</u> ● Jordbruksorganisationer, utbildning, forskare ● Samverkan med Sveriges Lantbruksuniversitet, SLU. ● Konsulter, befintliga företag och projekt, forskare ● Nya odlare kan ansöka om att få tillgång till odlingsmark som upplåts av Stadsbruk på, t.ex, Botildenborg.
● <u>MARKNAD & FÖRSÄLJNINGSKANALER</u> ● Privata konsumenter, marknader, andelsjordbruk ● Nya odlare säljer genom Rekoringar. ● Offentliga aktörer (kommun, skolor osv.) ● Förskoleförvaltningen i Göteborg. ● Livsmedelsbutiker, kooperativ, restauranger & offentliga aktörer ● Specialbutiker i Malmö. ● Försäljningsmöjligheter till det kommersiella köket som finns på Botildenborg. ● Stadsbruk hjälper till att hitta butiks- eller restaurangkunder för nya odlare. ● Förädlingsföretag ● Lokala matproducenter och dryckesföretag.
● <u>LÖNSAMHET, INVESTERINGS- & UTVECKLINGSMÖJLIGHETER</u> ● Arbetsförmedlingen, volontärer ● Stadsbruk erbjuder praktikplatser inom ramen för Utbildningsgården.

Diskussion och lärdomar

Syftet med den här fördjupningen har varit att sammanställa information om odlingsinkubatorer i Europa som vi kan lära oss av i Sverige. Här sammanfattar vi några av de viktigaste lärdomarna från de utvalda exemplen som vi har analyserat ovan, inklusive Stadsbruks projekt i Sverige.

Att bygga upp ett nätverk kring odlare

Det är tydligt att odlingsinkubatorerna som har analyserats ovan är sammansatta av nätverk av olika aktörer som samarbetar. De som driver inkubatorn bygger aktivt upp nätverket och hittar relevanta partners. Många odlingsinkubatorer skapar också egna marknader och andra försäljningskanaler dit de bjuder in olika samarbetspartners. Det tar tid att bygga nätverk och samarbeten och de odlingsinkubatorer som har funnits längst (ca 10 år i exemplen ovan) är de som har mest etablerade nätverk. Utifrån den här översikten har vi skapat en konceptuell modell med exempel på olika aktörer som inkubatorerna i Sverige skulle kunna samarbeta

med för att hantera flera av barriärerna som finns för nya odlare (se Figur 1 och exempel på hur modellen kan användas i Figur 2, 3 och 4).

Det finns många exempel på odlingsinkubatorer i andra länder som skapar nära samarbeten mellan nya odlare och befintliga gårdar och lantbrukare för att få tillgång till mark. Inkubatorsprojekt i Sverige jobbar redan nära aktörer som kommuner, men skulle kunna jobba ännu mer med befintliga lantbrukare. Poängen med den här typen av samarbeten är inte bara att hitta nya sätt för odlare att få tillgång till odlingsmark, infrastruktur och verktyg utan också att befintliga jordbrukare kan dela med sig av kunskap och erfarenhet. Befintliga jordbrukare skulle också kunna dra nytta av samarbetet genom att t.ex. lära sig om alternativa modeller för odling, något som ständigt utvecklas inom det småskaliga jordbruket. För att bygga upp fler samarbetsmöjligheter mellan nya och befintliga jordbrukare krävs att fler aktörer lägger mer fokus på ett generationsskifte inom jordbruket i Sverige framöver.

Organisationer som arbetsförmedlingen skulle också kunna vara en viktig partner för att odlare ska få stöd under inkubationsperioden, t.ex. för arbetsträning. Odlingsinkubatorn Point Vert i Belgien tillsammans med samarbetspartnern Créajob skapar möjligheter för nya odlare att få arbetslöshetsersättning samtidigt som de börjar tjäna egna pengar som småföretagare. I Sverige finns t.ex. AgroSörmlands projekt "Grönsaksodling på friland" där Arbetsförmedlingen kopplats in för arbetskraftsförsörjning för grönsaksodlare. Ansökan om stöd från Jordbruksverket kan underlättas genom att inkubatorprogrammen hjälper nya odlare med att ta fram affärsplaner, något som t.ex. krävs för att kunna söka stödet till unga jordbrukare och startstödet.

Det finns andra bra exempel på hur inkubatorerna i Europa hanterar hindret "lönsamhet, investerings- och utvecklingsmöjligheter". CIAP i Frankrike erbjuder sig t.ex. att agera värd för nya odlingsföretag och även olika tjänster, såsom bokföring, försäkringar, administration m.m. för nya odlare. På det sättet får nya odlare inte bara stöd genom en inkubationsperiod för odlingen utan även för det fortsatta företagandet.

En aktörsgrupp som saknas i många av exemplen ovan är banker. Banker, crowdfunding och andra initiativ har möjligheten att stötta odlare med finansiellt kapital för nya hållbara investeringar. Ett inspirerande initiativ är "Andelsgaarde"⁶ i Danmark som är ett crowdfundinginitiativ där konsumenter får vara medlemmar i gårdarna och unga odlare får möjlighet att bruka marken på dessa gårdar.

Hjälp till nya odlare för att etablera sig på marknaden

Nätverket som byggs upp kring nya odlare är inte bara viktigt för att komma över barriärer som tillgång till mark och för att skapa bättre förutsättningar för nya odlare, det är också viktigt för att hjälpa nya odlare nå ut till marknaden med sina produkter. En av aktörerna bakom Stadsbruks inkubatorsprogram reflekterade över faktumet att många nya odlare fokuserar mycket på odlingskunskap utan att tänka på hur de ska sälja produkterna som produceras. Allt för ofta hamnar nya odlare i situationen att de har en massa färska varor som måste levereras inom en kort period. Det är därför Stadsbruks projekt först och främst har fokuserat på lönsamhet och stabilitet för nya odlare och entreprenörer inom matsystemet och begränsar storleken på odlarnas mark som de kan prova sig fram på under de första åren.

⁶ [Forside - Andelsgaarde.dk](http://Forside-Andelsgaarde.dk).

De utvalda exemplen inom Europa visar även att det finns stora möjligheter för nära samarbete med livsmedelsbutiker och kooperativ för att stödja nya odlare. Tamar Grow Local i Storbritannien är ett inspirerande exempel som har etablerat mer än 20 olika initiativ (t.ex. Tamar Valley Food Hub), inklusive kooperativ (t.ex. Tamar Valley Apple Co-op och Tamar Valley Honey cooperative) och andelsjordbruk, för att hjälpa nya odlare att nå ut till marknaden och sälja sina produkter. Botildenberg som driver Stadsbruk samarbetar också med lokala förädlings- och dryckesföretag för att skapa unika närproducerade produkter. Nya odlare som går på inkubatorprogrammet får möjligheten att se hur lokalt samarbete på Botildenberg går till och kan lära sig hur man kan skapa likadana produktionsmöjligheter inom det eget företaget.

En av de största utmaningar för nya odlare är att lyckas sälja sina produkter och bygga upp bra relationer med kunder samtidigt som de lär sig om att odla och driva företag. Mycket kan gå fel odlingsmässigt under de första åren och odlarna vill prova sig fram med olika slags grödor för att förstå vilka som kan fungera. De försäljningskanaler som passar bäst för nya odlare verkar vara de som ger både flexibilitet och möjligheten för nära kontakt och kommunikation med kunder, såsom direktförsäljning till familj och vänner, genom Rekoringar och marknader samt till småbutiker. Det är sällan nya odlare säljer till restauranger, större butiker och kedjor, eller grossister under de första åren. Les Champs des Possibles lägger fokus på att nya odlare ska få prova andelsjordbruksmodellen. Det kan också vara ett bra sätt för nya odlare att börja få inkomst in i företaget, speciellt när kunderna betalar för grönsakerna innan säsongen börjar. Det finns dock ganska höga krav både odlingsmässigt och kommunikationsmässigt på en ny odlare om de ska lyckas med att leverera grönsaker kontinuerligt varje vecka under en säsong. Oavsett vilka försäljningskanaler som passar bäst för nya odlare kommer det krävas en sorts "inkubationsmarknad" där det finns kunder som har högre förståelse för svårigheterna och osäkerheterna kring grönsaksodling. Det är därför viktigt att ett inkubationsprojekt tar initiativ till att bygga upp en egen marknad och försäljningsmöjligheter kring de nya odlarna.

Det är svårt att få lönsamhet i en grönsaksodling i en liten eller medelstor skala. För att lyckas krävs att nya odlare bygger upp en verksamhet som har en mångfald av olika försäljningskanaler och inkomstmöjligheter, både genom försäljning av produkter och tjänster. Skalan kräver också att de produkter som en odlare säljer har ett högt marknadsvärde, vilket i sin tur vanligtvis kräver tid för att bygga upp förtroende för varumärket. När nya odlare vill ta sig in i den gröna näringen förstår de inte alltid hur komplext det är att bygga upp och försörja sig på en odling i liten skala och en odlingsinkubator ger möjligheter för blivande odlare att reflektera över dessa faktorer innan de sätter igång. Stadsbruks odlingsinkubator ger den möjligheten genom den digitala utbildningen under vinterhalvåret i början av programmet.

Som vi har visat i den här fördjupningen är odlingsinkubatorer ett innovativt och effektivt sätt för nya odlare att etablera sig och nå ut till marknaden med sina produkter. Det krävs att många aktörer är med i projektet för att nya odlare ska få rätt stöd vid rätt tidpunkt och ha de bästa förutsättningarna för att hitta vägen mot en långsiktig och hållbar karriär som egenföretagare i dagens gröna näringar.