

Foto: Ricardo Gomez Angel /Unsplash

Markedshager  
Vestland

**VELKOMMEN** til **entreprenørskapsdagane**  
for etablering og drift av ein marknadshage!  
9.-10.mars 2020

# Om og når

Desse kursdagane skal gje deg som marknadshagegründer ein oppstartspakke. Dei skal ruste deg til etablering og drift, marknadsføring og sal og av grønsakene dine. Erfarne lokalmatprodusentar og rådgjevarar gir deg kunnskap fortel frå gode erfaringar og inspirerer deg i to dagar, slik at du skal kunne satse på småskala grønsaksproduksjon og marknadshagedrift. Du vil få med deg verkty og gode tips du kan hente opp frå skattekista di merka “Marknadshagen”.

Kurset blir gjennomført som **webinar** pga Corona-restriksjonar frå kl: **08:45-15:45 kvar dag**. Som inspirasjon vil me vise på slutten av programmet kvar dag, vise filmar frå marknadshagedyrkarar i Sverige (Stadsbruk) i ein time fram til 15:30. Dagane blir også denne gong krydra med gode dyrkarhistorier – live og med moglegheiter for å stille spørsmål.

**Frivillig nettverksmoro:** Om kvelden på tysdagen den **9. mars frå 19:30-21:00** kan du gjerne sette av tid til å jobbe i grupper med dei du bur nærast om korleis du vil drive grønsaksproduksjonen din og skape eit levebrød av det.

**NB! All undestreka tekst i dette dokumenter har lenker til andre nettsider, filmar eller dokument – les og lat deg inspirere!**

# Verktøy i markedshagekista

**Forretningsmodellverktøy**  
med fokus på ulike typer andelshavere

For å se et eksempel på et utfyllt skjema, se neste side.  
Se også [www.andelslandbruk.no](http://www.andelslandbruk.no) for ytterligere forklaring.

1 Type andelshaver:

Fyll ut et ark for hver type. Eks: barnefamilie, hushold uten barn/lite tid, restauranter/spisesteder, skoler/barnehager.

2 Dugnad

Hvilke aktiviteter egner seg til dugnadsarbeid for den valgte gruppen andelshavere? Skal de heste selv?

3 Ressurser

Hva slags ressurser, kompetanser og interesser har den valgte gruppen andelshavere? Hva har de ikke? Hva kan de bidra med?

4 Verdiløfte

Hva er kjernen i andelslandbruket ditt? Hva slags verdi skaper du for andre?

Varer og leveranstjenester

Erfaringstjenester

Kollektive goder

5 Kommunikasjon

Hva slags verdier er lurt å løfte fram for valgte typen andelshaver? Hvordan trenger de å få budskapet og hvordan når du dem?

6 Andelshavere

Hva kjennetegner valgte typen andelshavere? Tenk for eksempel på forsyningsogbehov, tilgjengelig tid, økonomi, mobilitet.

7 Utgifter / kostnader

Hva er totalkostnaden for en sånn type andel? Tenk på: produksjon av avlingen, kommunikasjon, administrasjon og organisering, hasting og leveranse, tilrettelegging av dugnader.

8 Inntekter

Hvordan ser en sånn type andel ut? Hva blir prisen for den valgte typen andelshavere?

Regnestykke:

- + Andel av avlingen (innhold og mengde)
- + Erfaringstjenester
- + Selvhasting eller ferdig hestet leveranse
- Antall dugnadstimer
- = Andelspris.

Utviklet av: Johanna Seim, Telemarkforskning og Alexandra Devik, Økologisk Norge.  
Basert på "Business Model Canvas" av Alexander Osterwalder. Design: Growlab Oslo

ANDELSLANDBRUK  
NORGE

**SKAPE:**  
for etablerere i Rogaland

Forretningsplan for .....>

<25. juni 2020 >  
Versjon nr: <0.0>

# S.M.A.R.T.E MÅL



Foto: Ricardo Gomez Angel /Unsplash

Markedshager  
Vestland

**Program for Entreprenørskapsdagane**  
for etablering og drift av ein marknadshage  
9.-10.mars 2020



# TYSDAG 9. MARS

## Føredragshaldarane

**Björg Fritsvold** - lærar og tidlegare rektor på [Sogn Jord og hagebruksskule](#) i Aurland. Ho har i mange år undervist i driftplanlegging og gardsanalyser, og har erfaring med å undervise for elevar med interesse for grønnsaksproduksjon og marknadshagedrift.

**Aud Slettehaug** - dagleg leiar i [Kompetansenettverket for Lokalmat i Vest-Norge](#), med lang erfaring i å drive og gje råd til lokalmatverksemdar i ulike format og driftsformer.

## Gardseksempel

**Else Thorenfeldt frå Korsvold Gard – Hvaler** : Korleis bygge ei verksemd med grønnsaksproduksjon, om val, prissetting, målretta profilering av verksemda di. I over ti år har Else drive eit allsidig småbruk på Hvaler med fleire mindre husdyrproduksjonar og grønnsaksdrift med sal på Bondens Marknad og restauranter i Oslo.

Les meir: [Instagram](#) – [Facebook](#) - [Heimeside](#)

# TYSDAG 9. MARS

## Kl. 08:45-15:45

**08:30** me loggar oss på med kaffien i handa og sjekkar at det tekniske fungerer. [Klikk her for å bli med i møtet](#)

**08:45 - Velkommen** v/Frøydis Lindén og intro til dagene, samt forretningsplanlegging som grunnlag for det å være en grønsaksentreprenør.

**09:00 - Gardsanalyse - ressursanalyse - visjon for grønsakssatsinga** v/Björg Fritsvold. Analyse gardsressursane (fysiske og menneskelege) eller andre aktivitetar på garden eller sideverksemdene dine.

*Førebuing: Økonomiske verktøy i lokalmatsatsing*

**Driftsbudsjett med lokalmatfokus** v/Björg Fritsvold

*Førebuing: Inspirasjonsvideoar om salgsbudsjett, kalkyler og driftsbudsjett: Videoar: Kalkyler og budsjett og Driftsbudsjett*

**11:30 – lønsj** – i grupper frå 11:45 for dei som vil

**12:00 - Ein introduksjon til å bli lokalmatprodusent** v/Aud Slettehaug

-Forretningsplanlegging: økonomitenking i en lokalmatproduksjon overført til småskala grønsaksdyrking/markedshage

-Salgbudsjetter

*Førebuing: Artikkel «Det nødvendige økonomiske kretsløpet»*

**12:50 - Investeringar og arbeidsinnsats, korleis finne den rette balansen** v/Björg Fritsvold

*Førebuing: investeringar/avskrivningar/renter/avdrag etc: Video*

*13:40 Pause*

**13:50 - Else Thorenfeldt frå Korsvold Gård – Hvaler**

**14:40 Dyrkarhistorie frå Stadsbruk Sverige samt intro til kveldsoppgåve.**

**15:45 – Slutt på dagprogram.**

**Tysdag kveld kl 19:30 – 21:00**

**- om kva du vil få til innan fem år og korleis du skal komme dit. [Klikk her for å bli med i møtet](#)**

*Møt dine kollegaer i grupper på Teams med grønsaker, dip, te, fastelavensbolle og eit glas med noko godt oppi... til samtaler over skyene og ned på jorda igjen!*

Foto: Lubo Minar /Unsplash

*Førebuing: Kikk gjerne på [denne filmen](#) og [last ned pdf'en](#) og tilpass den framtidsplanane dine.*





# ONSDAG 10. MARS

## Føredragshaldarane og Gardseksempla

**Maya Riise**, som driv eit småbruk Nordre Solend gard, med allsidig drift og med god erfaring fra sal til restauranterhusdyrhald i småskala og profilering av eiga verksemd. Dei siste to åra har ho også arbeidd som landbruksrådgjevar i Alver kommune, i tillegg som føredragshaldar for Bondens marknad.

Restauranten Marg og Bein v/ kokken Angus Hugøy deltar på marknadshagekurset i samtale med Maya Riise om gard-restaurantsamarbeid.

**Gardsprodukter frå Sogn Jord -og Hagebruksskule i Aurland** v/Monica Gjesdal Larsen som dyrkar og sel grønsaker og frukt, oppalsplanter, urter. SJH foredlar eigne råvarer (grønsaker, urter, mjølk frukt) og sel også dei lokalt og regionalt.

Vossabia v/Renate Lunde driv produksjon av kosmetikk med utgangspunkt i produkt frå bier og urter frå eige småbruk. Driv nettbutikk og medlem i Bondens marknad.

**Irene Dalland frå Garden på Dalland** driv ammeku-produksjon, samt mindre flokkar med sau og geit. Ho har vore pådrivar og initiativtakar til fleire REKO-ringar i Vestland.

**Marte frå Marknadshagen på Dokka** Ein marknadshage på Dokka som er eigd av Marte Olsen og drifta som eit andelslandbruk. Ho er innflyttar, biolog, bloggar og kurshaldar.

# ONSDAG 10. MARS

## Kl. 08:45-15:45

Foto: Andre Lergier/Unsplash

**08:30** me loggar oss på med kaffien i handa og sjekkar at det tekniske fungerer. [Klikk her for å bli med i møtet](#)

**08:45 - Tilpassing av drifta til gard og marknad v/ Maya Riise,** Målgruppetenking og forretningsplan - kva tenar eg pengar på? -Valg av marknadskanalar og tilpassing av drifta - Marknadsføring og personleg profilering av drifta -Korleis profilere seg på sosiale medier: kanalvalg, bilder og praktiske tips.

**10:00 - Samtale om å selje og å kjøpe grønsaker og lokalmatvarer til/frå restaurant,** mellom Maya Riise og eigar av restauranten Marg og Bein i Bergen, Angus Hugøy. Samtaleleiar v/Aud Settehaug.

**10:45 – Produkt, markedsmatrise, prissetting v/ Aud Slettehaug** Kontroll og føring av inntektsstraumar - Logging av volum mot kundegrupper, kundesegmentering.

**11:30 – lønsj** – i grupper frå 11:45 for dei som vil

### **Oppskriftsbok på salskanalar innan lokalmatmarknaden**

Ein ettermiddag kor du får ein oversikt over korleis dei ulike salskanalane fungerer og verky for å kunne tilpasse deg dei. 5 min pause mellom kvart innlegg.

**12:00 - Bondens marknad** – om å stå på stand og drive torgsal v/Aud Slettehaug.

**12:30 - Nettbutikk** – om å drive nettbutikk og anna marknadsarbeid v/Renate Lunde frå [Vossabia](#). (film)

**13:05 - REKOring** – om oppstart, profilering og sal gjennom ein REKO-ring v/ [Irene Dalland](#).

**13:50 - Andelslandbruk** - om rekruttering og prissetting v/ [Marte](#) frå [Marknadshagen på Dokka](#)

**14:35 – Sal av gardsprodukter.** Ulike salskanalar – erfaringar frå SJH kassa, reko-ring, marknader, privatekundar, restaurantar og butikkar samt eigen gardsbutikk v/Monica Gjesdal Larsen

**15:05 - Dyrkarhistorier** frå [Stadsbruk-prosjektet](#) i Sverige

**15:35** - Takk for denne gong og orientering om aktivitetar vidare (markvandringar, grøfte-og jordkurs)

**15:45 – Takk og farvel!**