

Andelsjordbruk ligger helt i tiden

Att leverera grönsakslådor direkt till prenumererande kunder har visat sig vara ett framgångsrikt koncept på Kollinge Torpargård.



Victor Gerdau kommer från Brasilien men har även bott i Tyskland innan han kom till Sverige för sju år sedan. I Tyskland arbetade han med andelsjordbruk. Något som är mycket vanligare där än vad det är i Sverige. Foto: Madeleine Rapp

I utkanten av Ekeby strax utanför Helsingborg i Skåne driver Victor Gerdau tillsammans med sin sambo Britta Nylinder och kollega Klara Mörk ett andelsjordbruk tillsammans där de odlar grönsaker åt prenumererande kunder.

– Vi odlar grönsaker på 1-1,5 hektar friland och sedan har vi växthus på 300-400 kvadratmeter. Vi odlar allt möjligt. Lök, potatis och tomater, rotselleri och flera olika kålsorter, berättar Victor.

Testade på torghandel

För några år sedan började han och Britta att odla egna grönsaker, men då mest till sig själva och sina vänner. Efter ett tag fick de hjälp av Klara och började sälja grönsakerna på torget i både Höör och Helsingborg.

– Vi sålde på torgen och på Bondens marknad men det gav inte så mycket och man var tvungen att stå där en hel dag utan att veta hur mycket man skulle sälja, säger Victor som menar att det blev alldeles för osäkert.

Istället bestämde de sig för att börja sälja och leverera färdiga grönsakslådor direkt till prenumererande kunder.

– Det är stor skillnad mot innan. Det går att dela upp betalningen, men det viktiga är att kunderna betalar innan



Victor Gerdau tillsammans med Britta Nylinder och Klara Mörk

vi levererar, vilket gör att vi slipper ligga ute med pengar.

Klara Mörk.

Foto: Kollinge Torpargård



I ett av de två växthusen är några av de första grönsakerna på gång upp ur jorden.

Vill utöka kundkretsen

Britta arbetar heltid på gården medan Victor och Klara har andra jobb vid sidan av. I fjol sålde de grönsakslådor till 80 prenumeranter och räknar med att behöva mellan 120–150 kunder för att kunna försörja sig helt på andelsjordbruket. I år ska de ändra lite i leverasrutinerna i hopp om att utöka kundkretsen.

– Förra året körde vi två rundor i veckan och levererade lådor till kunderna i byarna här runtomkring. Men själva transporter tog väldigt lång tid. I år tänker vi att vi ska inrikta oss på att hitta fler kunder i exempelvis Helsingborg och Landskrona där de borde finnas en större kundbas, berättar Victor.

Det är fjärde säsongen de levererar grönsakslådorna och för att hitta nya kunder brukar de både annonsera i tidningen och på Facebook. Men de får också hjälp att hitta nya kunder.

– Det här med andelsjordbruk och närodlat ligger helt i tiden. Vi har en hel del entusiastiska kunder som hjälper oss att få nya kunder och sprida det vi gör, säger Victor.



Odlingssäsongen är i full gång och den här dagen såg Victor till att pyssla om tomatplantorna.



Madeleine Rapp

Tel: 019-16 64 60

E-post: madeleine@ja.se

Artikeln publicerades söndag den 10 juni 2018

Copyright© Jordbruksaktuellt 2018.

Sidans innehåll och bilder är skyddade enligt lagen om upphovsrätt.

§ Jordbruksaktuellt

Boställsvägen 4

702 27 Örebro

Tel. 019-16 61 30

Denna sida har ID 57264 och administreras på webbplats 97