



Att ta betalt

Seminarium med Finley Blackburn 12 oktober 2021

Finley Blackburn kommer från Portland i USA och landade i Dalarna där hon lever med sin man och son efter att först ha praktiserat på olika gårdar runt om i Europa. Finley har studerat till agrotekniker på BYS i Skara och driver nu gården Lisselstugans grönsaker.

På gården är andelsjordbruket den största verksamheten (64% av omsättningen) men andra inkomstkällor är gårdsbutik (13%), höstbeställningar - där andelsägarna kan köpa större mängde lagringsgrönsaker att ta hand om själva (3%) och en marknadshelg under Skördefesten i södra Dalarna (12% av omsättningen).

Finleys odling omfattar 2 ha på friland. Hon har 90 andelsmedlemmar och omsatte 400 000 kr år 2020. Det var också första året hon tog ut en lön i företaget och Finley uppskattar att de fortfarande är i uppstartsfasen. Under högsäsong har hon en anställd i odlingen.

Prissättning

Vid prissättningen tittar Finley framför allt på tre faktorer: Andra producenter, kundunderlag och den egna produktionen.

När det kommer till andra producenters priser så varierar de mycket. En undersökning av priset på en bunt ekologiska morötter visade till exempel ett spann mellan 20 och 38 kr. På Finleys gård har de valt att lägga sig på 25 kr för en bunt, men det är viktigt att lära känna den lokala kundgruppen för att känna av vad de potentiella köparna är villiga att betala. Att gå runt på en lokal marknad eller gårdsbutiker kan ge en fingervisning kring vilket pris som är rätt just i ens eget område. Att hålla koll på grönsakspriserna i lokala matbutiker kan också vara bra.

Just vad gäller andelsjordbruk kan det vara svårt att jämföra priserna, delvis för att det är svårt att veta vad olika kassar innehåller. Finley försöker titta på vad andra producenters andelar verkar innehålla, hur många veckor de levererar och vad priset är. Trots det kan det vara svårt att få en rättvis jämförelse eftersom man inte vet exakt vad olika producenter lägger i kassarna.

Både innehållet och vilken kundgrupp man levererar till kan göra att priset skiljer sig mellan andelsjordbruk. Att hålla koll på vilken typ av kund man har i sitt andelsjordbruk är därför viktigt. Är de äldre, yngre, småbarnsföräldrar, stadsbor eller folk i glesbygd?

Andelspris, lönsamhet och ekonomi

Tre viktiga saker att tänka på är: Målsättning i företaget, företagets hållbarhet och produktionskostnaderna.

Målsättning

Det är viktigt för lönsamheten att man har mål för verksamheten. Just Finley hade som första mål att odla ekologiskt, att vara nära sin familj och att kunna försörja sig på företaget. De målen ligger till grund för beslutet Finley har fattat i sin verksamhet. Rent ekonomiskt har Finley valt att sätta upp en viss lön som mål, och gjort en ekonomisk plan efter det.

Efter de första åren kompletterade Finley sina grundmål med tre nya: att ha råd med en säsongsanställd (hon ökade antalet andelar och odlingsarealen), att ha tid för en hobby (hon fokuserade mer på effektivisering) och att ha mer tid för familjen på sommaren (hon slutade med helgmarknader och stängde av mobilen på helgen).

Ekonomisk hållbarhet

Hållbarheten i företaget har tre aspekter: ekonomisk, social och ekologisk. För att uppnå ekonomisk hållbarhet är det viktigt att man har koll på långsiktig finansiering, vilka gårdens förutsättningar är och vilka resurser man har tillgängliga: känner du någon som är bra på maskiner, är ni extra bra på kundkontakter eller har ni andra styrkor att utveckla?

Att sätta upp en budget för kommande år också ett bra sätt att ha koll på sina ekonomiska ramar. Där kan man till exempel uppskatta hur mycket lön man kommer behöva få ut, vilka kostnader man kommer ha och vilka investeringar som behöver göras. Utifrån det kan man räkna ut vilken omsättning man behöver ha.

När man har räknat ut vilken omsättning man behöver för att nå sina ekonomiska mål kan man räkna ut ett pris på sina andelar. Då är det bra att ha koll på hur lång man har möjlighet att göra sin säsong (till exempel tidig start i växthus eller lång avslutning med lagringslokal) och hur många andelskunder man har möjlighet att ta in (t.ex logistiska begränsningar, ork, kundunderlag).

En annan sak som kan vara bra att ha koll på är företagets likviditet. Viktigt att tänka på när det gäller likviditeten är att vanligtvis i ett lantbruk kommer de stora utgifterna på våren medan intäkterna kommer på hösten. Utöver det så kan stora utgifter, till exempel maskiner, behöva delas upp med avskrivning över flera år och därför släpa efter. Likviditeten är bra att räkna inklusive moms. Man kan räkna på företagets likviditet i en så kallad

likviditetsbudget där man ser in- och utflödet av pengar i företaget. När man räknar på likviditeten är det bra att tänka på eventuell restskatt, preliminärskatt, lön och in- och utflöde av moms.

Social hållbarhet

Att arbeta i ett lantbruk kan vara ett slitsamt jobb med långa dagar, mycket ensamarbete, ansvar och kundkontakter som kan kännas ansträngande. Därför är det viktigt att fundera över vad man behöver för att orka med. Det kan gälla barnvaktstimmar, att få in tid för semester eller socialt umgänge mm. Att lösa den sociala biten av företaget är viktigt för lönsamheten. Personliga relationer, pension och försäkringar är viktiga frågor inom detta område och det är viktigt att se den sociala hållbarheten som en långsiktig investering som påverkar gårdens lönsamhet.

Ekologisk hållbarhet

I odlingen är det viktigt att tänka på bland annat växtföljd, gödning, förpackningsmaterial och bränsle. De här frågorna berör miljön men är också direkt kopplade till företagets lönsamhet.

Produktionskostnader

Företagets kostnader kan delas upp på följande vis:

- Fasta kostnader: sådana man har varje år oavsett skördestorlek och försäljning. Några exempel på fasta kostnader är arrende, certifiering, avskrivningar och administration.
- Rörliga kostnader: sådana som varierar med produktionen och som man lättare kan påverka genom de val man gör under säsongen. Några exempel är utsäde, gödselmedel, bränsle och kontorsmaterial.

När man utvärderar kostnaderna är Finleys tanke att man försöker maximera försäljningen per fast kostnad, minimera de rörliga kostnaderna och maximera försäljningen per rörlig kostnad.

Viktigt att tänka på är arbetstiden som kan vara både en fast och en rörlig kostnad. Genom att effektivisera och organisera kan man tjäna in mycket tid och därmed också pengar. Det är viktigt att värdera sin egen tid.

En annan fråga som kan ha stor betydelse är vilka maskinkostnader man har. Är det bättre att ha en begagnad traktor eller en ny liten tvåhjulstraktor? Det beslutet kan falla ut helt olika beroende på hur ens gård ser ut, hur stor yta man ha eller om man gillar att meka. Det finns inget som är rätt eller fel, man måste hitta vad som passar ens egen verksamhet bäst.

Tips

Avslutningsvis tipsar Finley om att:

- Gå en bokföringskurs
 - Dela upp kostnader och intäkter tydligt i bokföringen
 - Fundera på om du uppfyller dina egna mål i samband med att du tar ett ekonomiskt eller bokföringsmässigt beslut i företaget.
 - Glöm inte dig själv och din familj
-