

Artikkel til Herba 1-2022

Unge bønder fikk påfyll

Tekst og foto: Vibhoda Holten

Flere unge voksne er på søken etter gård eller drive markedshage, mens andre er så heldige at de skal overta gård. Felles for alle er at dette er ei stor beslutning, og det er behov for støtte i prosessen om og hvordan de skal drive. Biodynamisk forening arrangerte høsten 2021 to oppstartseminar for å hjelpe dem på vei.

Målet med seminarene var å hjelpe unge voksne i gang med å starte opp som bønder eller som markedshagedyrkere. Det kreves mange ulike ferdigheter for å drive en gård eller en markedshage. Ikke minst er det viktig å ha kunnskap om driftsplanlegging. Det høres kjedelig ut, men driftsplanlegging er avgjørende for å planlegge inntekt, investeringer og kostnader ved gårdsdrifta slik at det blir et overskudd å leve av og en hverdag i tråd med ønskene for livet.

Det ble arrangert to seminar. I september på Bergsmyrene gård på Hurum, og i november på Ruud Gård i Vestre Gausdal. Til sammen kom 35 deltakere, i hovedsak fra Østlandet, men også fra Midt-Norge og Vestlandet. For oss arrangører var det motiverende med så god interesse for de to helgeseminarene.



Deltakerne under foredraget

«Noe å leve av eller noe å leve for?»

Mange ønsker å dyrke grønnsaker etter markedshageprinsipper, fordi dette krever lite investeringer, og en kan ha stor produksjon på et relativt lite areal. Men dette krever god planlegging og god gjennomføring. Derfor kalte landbruksrådgiver Hans Gaffke sitt foredrag om markedshagedyrking for «Noe å leve av eller noe å leve for?». Siden det finnes flere kurs som omhandler agronomi, handlet foredraget mest om driftsplanlegging og økonomi.

Deltakerne fikk dessuten ei god orientering om de offentlige støtteordningene som kan være viktig for å få god økonomi i drifta og når investeringer skal gjøres. Regnskapsførere ga ei kort innføring i regnskap og skatt.



Fra gruppearbeidet

Forretningsmodellering

Markedshagedyrking krever ofte like mye tid til salgsarbeid som til dyrkinga. Da er det viktig å treffe sitt marked. Innovasjon Norge ga en matnyttig workshop om forretningsmodellering. Dette handler om hvordan bedriften skaper verdi for kunden og kaprer verdi til bedriften. Kanskje noe ukjent tankegods for landbrukere, men svært nyttig i et marked hvor levebrødet bokstavelig talt er marginen mellom inntekter og kostnader. Da må en grønnsaksdyrker eller bonde få fram det unike ved sitt produkt, bygge relasjoner og lojalitet til kunden.

Seminarene ga god tid til sosialt samvær mellom deltakerne, noe som ble utnyttet til fulle. Biodynamisk forening fikk dessuten flere forespørsler om å holde et innføringskurs i biodynamisk landbruk. Hvis finansiering finnes vil det bli slike innføringskurs.



Gruppearbeid, forretningsmodell

På hvert seminar fikk deltakerne møte og lære av økologiske og biodynamiske bønder som har tatt steget og lykkes i sin drift. De dyktige dyrkerne som delte av sine erfaringer var blant annet Sofia Bang Elm fra Avdem, Finn Dale Iversen fra Bergsmyrene, Astrid Bjørnson fra Kryssgaarden, Arvid Udo de Haes fra Haes Gartneri og Eva Bühler fra Alm Østre.

Tilbakemeldingene på seminarene var gode. Vårt håp og ønske er at seminarene har hjulpet deltakerne i deres beslutningsprosess, og at de lettere kan søke den kunnskapen de trenger for å starte opp og gjøre matproduksjon til sitt levebrød.

Seminarene var støttet med prosjektmidler fra Landbruksdirektoratet i prosjektet «Generasjonsskifte og nye krefter inn i landbruket».