

OMVÄRLDSANALYS



STADSBRUKSLIKNANDE INITIATIV I EUROPA



Innehåll

Inledning	3
Avgränsningar	
Fallstudier	
Case	

Hof Bonniefarm Aachen	4
Ortoloco, Basel	6
Urban Farmers Basel	8
Uit je eigen stad (Från din egen stad)	10
De Moestuin, Utrecht	12
Growing Communities, London	14
Boodla	16
Lärjeåns café och trädgårdar	18
Malmö	20
Göteborg	22
Växjö	24
Kristianstad	26

Analys	28
Slutsatser	29
Affärsstrategier	
Kommunens/stadens roll	
Facilitatorservice	
Omvärldsanalys	31

Författare

Gunilla Andersson, Malmö stad

Framsidas bilder, medurs uppifrån:

Lärjeåns café och trädgårdar, Åsa Nyhlén, Hälsoträdgården i Kristianstad, Boodla och Boodla

Utgiven augusti 2016



Med stöd av



Inledning

För att lära av omvärlden och sätta Stadsbruk i ett nationellt och internationellt perspektiv har ett antal liknande initiativ beskrivits och analyserats. En bredd med avseende på målgrupp, företagsform, affärsmodell och relation till staden har eftersträfvats när fallen har valts ut. Fokus har varit att försöka beskriva hur affärsmodellerna för initiativen ser ut och vad det är man tjänar pengar på. Dessutom presenteras Stadsbruks fyra kommunparter efter samma mall.

AVGRÄNSNINGAR

Utgångspunkt för avgränsningarna har varit de gemensamma kriterierpunkter för Stadsbruk som togs fram vid projektets nätverksträff i Kristianstad 2015-09-03 med deltagare från Malmö, Göteborg, Växjö och Kristianstad. Följande var projektdeltagarna ense om utmärker Stadsbruk

- Odlingen och/eller kringverksamheten ska bedrivas på affärsmässiga grunder.
- Stadsbruk ska skapa arbetstillfällen.
- Stadsbruk ska vara ekologiskt, socialt och ekonomiskt hållbart för de involverade aktörerna.
- Stadsbruk baseras på odling i eller i nära anslutning till staden, med koppling stadland.
- Kommunen/staden finns med på något sätt som aktör.
- Stadsbruk ska vara ett idélaboratorium med inslag av lärande.
- Stadsbruk ska skapa sociala mötesplatser.
- Stadsbruk ska vara inkluderande och öppet för alla som uppfyller ovanstående.
- Stadsbruk kan ha fokus på odlingen och räknas till yrkesodling, men kan också omfatta verksamheter baserade på både odling och tjänsteproduktion.

Fokus i strävan att hitta fall att beskriva varit de företag/initiativ som har uppfyller de flesta kriterierna ovan och har någon form av affärsmodell. Närheten och kopplingen till staden och dess invånare är också central. Däremot har inte alla de beskrivna fallen någon tydlig koppling till kommunen/staden som offentlig myndighet. De har tagits med ändå eftersom de visar på intressanta möjligheter.

FALLSTUDIER

Nedan beskrivs åtta olika fall samt Stadsbruks fyra kommunparter. Källa till informationen har varit egna studiebesök, online-atlas på COST Urban Agriculture Europes hemsida www.urbanagricultureeurope.la.rwth-aachen.de/online-atlas.html, information från respektive företags hemsidor samt för de Nederländska fallen boken Stadboeren in Nederland. Utöver det har information samlats genom intervjuer och informationsinsamling från berörda företag.

Varje fall beskrivs med en kort sammanfattande beskrivning. Företagets/initiativets relation till staden beskrivs liksom historia, vad som produceras, hur många personer som är inblandade, samt i förekommande fall hur förädling kapa innovativa affärsmodeller. Canvasmodellen är utvecklad av Alexander Osterwalder och professor Yves Pigneur och har blivit mycket populär. Den beskrivs i detalj i deras bok, Business Model Generation.

En Business Model Canvas beskriver ett företags affärsmodell med 9 delar, erbjudande/Unique Selling Point, aktiviteter/produktion, resurser, partners, kunder, intäkter, marknadsföringskanaler, kundrelationer samt kostnader (blåmarkerade rubriker).

CASE

Följande företag/initiativ beskrivs:

- Hof Bonniefarm Aachen
- Ortoloco, Zürich
- Urban farmers Basel
- Uit je eigen stad, Rotterdam
- De Moestuyn, Utrecht
- Growing Communities, London
- Boodla, Fittja
- Lärjeås cafe och trädgård

Utöver det, men inte inkluderade i analysen och matrisen är de städerna som deltog i Stadsbruk: Malmö, Göteborg, Växjö och Kristianstad.

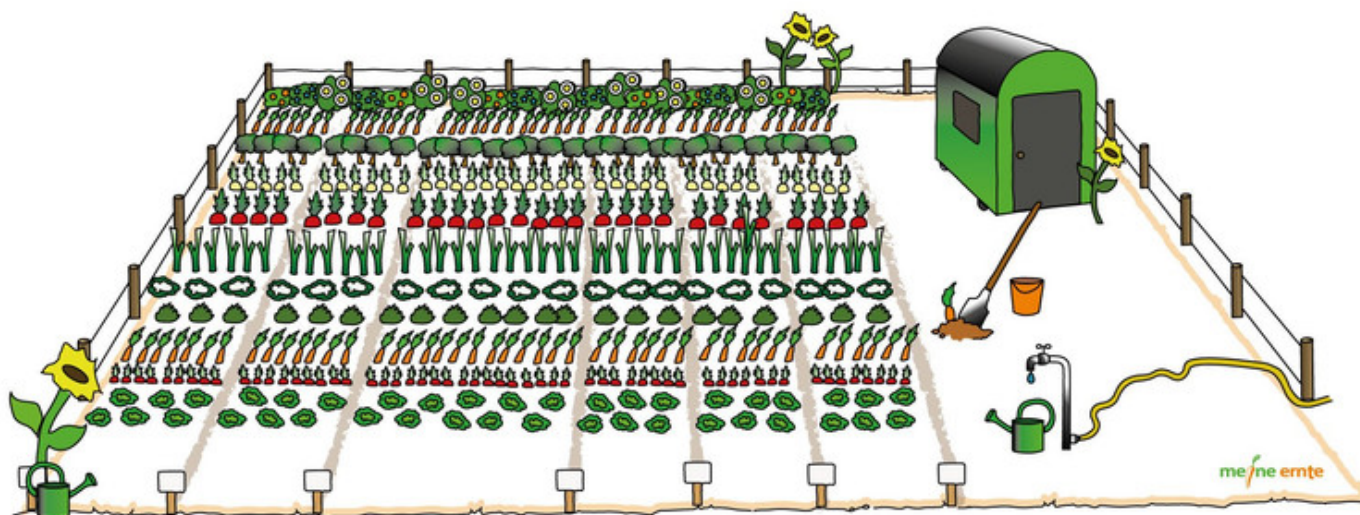


Bild: Hof Bonniefarm Aachen



Foto: Gunilla Andersson

Hof Bonniefarm Aachen

Bonnies familjegård är en mycket diversifierad gård helt inriktad på den lokala marknaden med direktförsäljning, självplock och gårdsbutik samt konceptet "Meine Ernte" (min skörd) som innebär att stadsbor hyr, sköter och skördar försådda lotter. För besökare finns ett minizoo med kaniner, lamm mm.

Förhållande till staden

I stadsranden, gränsar till staden

Förhållande till landsbygden

Gränsar utåt till landsbygden

Markförhållanden

sandigt

Övrigt

Gränsar till internationell arena för fälttävlan med hästar

Relation till staden

- + Nära för kunder att komma till gårdsbutik och "Meine Ernte"
- Störning av hundar samt besökare till närliggande fälttävlansarena för hästar
- mer regleringar och bestämmelser, svårt att expandera

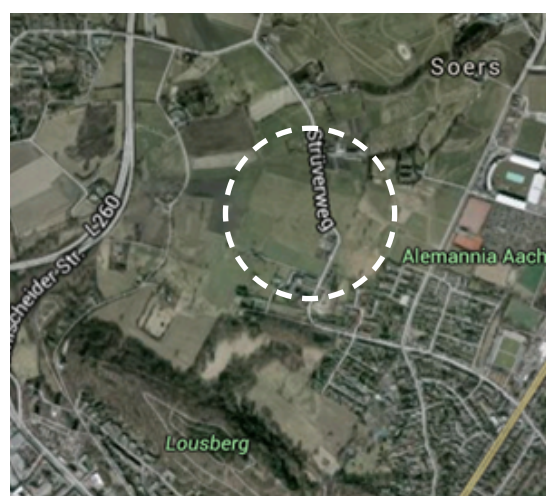


Foto: AeroWest

Hemsida: <http://www.meine-ernte.de/hof-bonnie.html>
<http://www.bonnies-hofladen.de/>

(mer ingående studie: http://www.urbanagricultureeurope.la.rwth-aachen.de/uploads/Bonnie_Aachen_64_1.pdf)



Foto: Hof Bonniefarm Aachen

Erbjudande/ Unique Selling Point

- En stadsnära upplevelse att kunna odla sina egna grönsaker, gemenskap med andra
- Försäljning i gårdsbutiken, "Meine Ernte",
- självplockning av blommor.

Aktiviteter/produktion

- Nötköttspord
- Växthustomater
- "Meine Ernte"
- Självplock blommor
- Gårdsbutik, försäljning egna produkter, samt andra lokala produkter, ved, julgranar

Resurser

- 1 helårs- och 3 säsongsanställda
- Bra grönsaksjord nära staden

Partners

- "Meine ernte"
- Andra lokala producenter leverans till gårdsbutiken

Kunder

- "Meine ernte"-odlarna
- Stadsbor som kommer för självplock eller gårdsbutiken
- Två skolor
- Ett företag

Kundrelationer

- Aval med "Meine Ernte" som i sin tur har avtal med kunderna/odlarna
- Direktbesök stadsbor
- Beställningar via hemsidan

Marknadsföringskanaler

- Leveranser av frukt till två skolor och ett företag
- "Meine Ernte" via central hemsida
- Egen hemsida

Kostnader

- Personalkostnad 1 permanent och 3 säsongsarbetare,
- lite inköp av kompletterande produkter till gårdsbutiken

Intäkter

- Markhyran från "Meine Ernte"
- Försäljning i gårdsbutiken
- Försäljning av frukt till skolor och företag

Historia	Gården har ägts av familjen i tre generationer.
Produktion Areal / Total Areal	Alldeles i utkanten av Aachen, areal 32 ha
Antal anställda	1 permanent och 3 säsongsarbetare
Andra inblandade, hur?	Marknadsföring och administration av "Meine Ernte" organiseras centralt för hela Tyskland.
Grödor	Grönsaker, blommor (självplock), julgranar, ved
Husdjur	nötkött från dikor
Produktionssystem/ miljö/kretslopp	Integrerad produktion energiförsörjning; solenergi och biopellets
Huvudsaklig service	Tillhandahålla mark, bodar och mötesplatser (lekplats, fikaplatz) för "Meine Ernte"-kunderna, Gårdsbutik
Ägandeform	Traditionellt familjeföretag
Facilitatorservice	Marknadsföring och administration av "Meine Ernte" organiseras centralt för hela Tyskland. Gemensamma verktyg, råd, odlingskurser, skördeposter mm.



Foto: Ortoloco

Ortoloco, Basel

Kooperativet Ortoloco producerar tillsammans med professionella odlare grönsaker till sina 500 medlemmar. Produkterna distribueras varje vecka i en grönsakslåda. Alla medlemmar åtar sig att arbeta mellan 10 och 20 timmar varje år för kooperativet. Medlemmarna betalar en monetär insats som används till investeringar. Storleken på insatserna i form av pengar och tid är beroende av hur stort hushåll/ grönsaksabonnemang man har. Kooperativet anordnar många gemensamma aktiviteter och fungerar som en social gemenskap.

Hemsida: <http://www.ortoloco.ch/>



Foto: Google

Startat när?	idén dök upp 2009 och 2010 började man odla,
Produktion Areal / Total Areal	areal ca 1,4 ha
Antal anställda	Man har 1,40 tjänst som trädgårdsmästare samt praktikant (2013)
Antal volontärer	500 medlemmar. Personalkostnaderna sänks genom insatser från medlemmarna, 10-20 timmar per år (motsvarar 3-4 tjänster)
Grödor	Grönsaker, (40 sorter) och örter
Produktionssystem	Ekologisk odling
Huvudsaklig service	Billiga och högkvalitativa grönsaker som prenumerationslådor till kooperativets medlemmar.
Ägandeform	Självförvaltande kooperativ som experimenterar med olika företagsformer. Medlemmarna delar risker och förtjänster.
Förädling	Tvätt och packning i boxar
Facilitatorservice	Man har 1,40 tjänst som trädgårdsmästare samt praktikant (2013)

Förhållande till staden

Strax utanför Zürich,

Förhållande till landsbygden

Stadsnära landsbygd och skogsområden.

Relation till staden

+ Nära kooperativets medlemmar



Foto: Ortoloco



Världens första akvaponiska produktionsanläggning för fisk och grönsaker på ett tak i Basel. Finns även filialer i Zürich, Berlin och Haag. Företaget Urban Farmers säljer tekniklösningarna inte produkterna. Tänkt att kunna anläggas på taket till t.ex. matvaruhus. Från sina försöksanläggningar säljer man fisk och grönsaker

Hemsida: <http://urbanfarmers.com/projects/basel/>

Förhållande till staden

I industriområde i Basel, några spårvagnshållplatser från centrum
Är tänkt att kunna placeras på tak
på t.ex. mataffärer

Förhållande till landsbygden

Inget

Markförhållanden

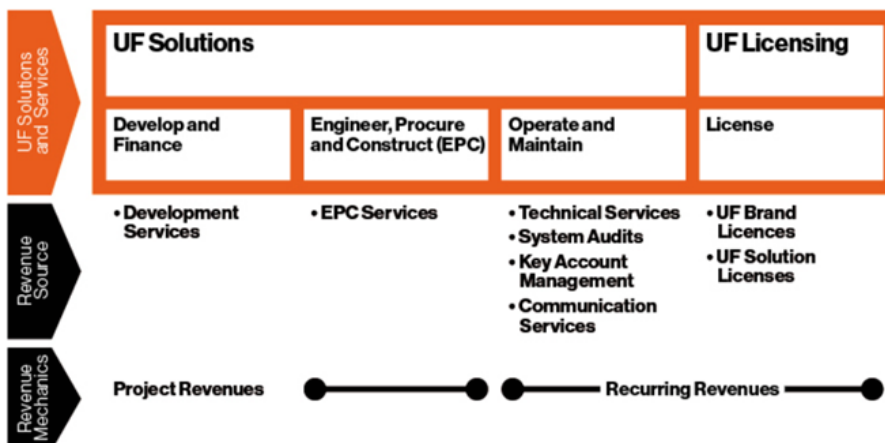
Irrelevant, helt vattenburna system

Övrigt

Företaget säljer anläggningarna,
inte produkterna

Relation till staden

- + Kan placeras nära kunden,
- + Ej beroende av mark, då systemet är helt vattenbaserat
- Om placering i industriområde, svårtillgängligt?



Erbjudande/Unique Selling Point

Försäljning av anläggningar och tekniska lösningar för akvaponiska produktionssystem av grönsaker och fisk, ett slags franchisingmodell. Optimerat för grönsaksodling, fisk blir biprodukt.

Aktiviteter/produktion

- Hydroponisk produktion av sallad, tomat och paprika
- Produktion av Tilapia
- Försäljning/ utlicensiering av tekniska system

Partners

- Basel Trendstarter Community
- WWF
- Gysi & Berglas Glasleverantörer
- National Instruments, styrrelerteknik
- Reklambyråer
- Företagsinkubatorer
- Riskkapitalister

Resurser

- Riskkapital
- Takyta
- Personal

Kunder

- Teknik och anläggningar
 - Livsmedelsbutiker
 - Offentliga byggnader
 - Restauranger
- Produkter
 - Prenumerationslådor till privat personer
 - Restauranger

Kundrelationer

- Teknik
 - Support och finansieringshjälp under uppbyggnad
 - Något slags franchisesystem
- Produkter
 - Abonnemangssystem

Marknadsföringskanaler

- Facebook
- Internet
- Teknik
 - Mässor och liknande

Kostnader

- Produktion
- Marknadsföring
- Drift

Intäkter

- Försäljning av teknik
- Licenser
- Försäljning av fisk och grönsaker

Startat när?	Startade 2013
Produktion Areal / Total Areal	250 m ²
Grödor	Produktionsanläggningen i Basel producerar sallad, tomater och paprika 5 ton
Husdjur	fisk 850 kg
Produktionssystem	Akvaponiskt system utan gifter
Huvudsaklig service	Säljer produktionsanläggningar
Ägandeform	Teknikföretag, med riskkapitalister som investerare
Facilitatorservice	Skötsel av demoodlingar för att kunna sälja anläggningar



Foto: Google



Foto: Uit Je Eigen Stad

Foto: Uit je eigen stad

Uit je eigen stad (Från din egen stad)

Uit je eigen stad är en stadsgård och ett social företag i Rotterdam som vill arbeta med innovation, lärande och att testa möjligheterna att skapa en mer hållbar livsmedelskedja i staden. På en sund ekonomisk bas ska möjligheter för medborgarna skapas. Man har svamp- och grönsaksodling, produktion av kyckling och ägg samt akvaponik med tilapia och havskatt, driver restaurang, delikatessbutik och en citymarknad varje vecka. Man anordnar guidningar, kurser, event och barnaktiviteter, dessutom kan man hyra lokalerna för fester och liknande. Det finns även självplockning av blommor och örter.

Förhållande till staden

- Nära stadens centrum.
- Området är ett gammalt järnvägsområde i hamnen
- Renodlat industriområde
- Utnyttjar restvärme

Förhållande till landsbygden

Inget

Markförhållanden

Gammal industrimark

Övrigt

Nära tunnelbanestation, men lite svårtillgängligt till fots och med cykel

Relation till staden

- + Nära kunderna
- + Spektakulär miljö
- + Event drar kunder från hela landet
- Bra tio års kontrakt
- Svårtillgängligt i industriområde
- Markförening?

Startat	2012 med tre års förberedelse
Produktion Areal / Total Areal	Areal: 2,3 ha varav 1,2 ha frilandsgroänsaker, 1500 kvm tunnelväxthuset och 600 kvm inomhusodling, 3000 kvm bärodling
Antal anställda	6-7 heltid
Antal volontärer	Många
Grödor	1,2 ha frilandsgroänsaker, 1500 kvm tunnelväxthuset och 600 kvm inomhusodling (sallat örter), 3000 kvm bärodling (hallon, björnbär)
Husdjur	4500 kycklingar/år, 6 ton fisk/år
Produktionssystem	Kretsloppsaserat, dock ingen certifiering
Huvudsaklig service	Catering, kulturella event, restaurang, visningar, barnaktiviteter
Ägandeform	Privat företag??
Förädling	Restaurang, delikatessbutik

Hemsida: <http://www.uitjeeigenstad.nl/>

Erbjudande/ Unique Selling Point

Hållbar, lokalproducerad mat, närhet (ingen certifiering, men öppenhet):

- Transparent kretslopp
- Kundanpassad produktion
- Place-making

Aktiviteter/produktion

- Livsmedelsproduktion
- Catering och business to business event
- Direkt marknadsföring

Partners

- Fastigheter: Havensteder
- Konsultjänster: Tauw (licenser)
- Varumärkeskommunikation: Martijn van der Krogt (cook & Culinary råd)
- Sponsorer :
 - Histor (färg)
 - Enza (frön)
 - Priva
 - Philips (teknik)
 - Jiffy (substratodling)

Resurser

- Personal
- Volontärer
- restvärme

Kunder

- Kulturella, kreativa, urbana invånare
 - Vardagar: businessmänniskor
 - Weekend: familjer med barn
- Försäljning till 10-15 restauranger

Kundrelationer

- Direktförsäljning
- Catering
- Lagring
- Event
- Program med partners
- Prenumerationslådor

Marknadsföringskanaler

- Mun till munmetoden
- Sociala medier

Kostnader

- anpassning av produktionplatsen: lån från markägaren
 - Iordningställning av catering faciliteter: lån
- Övriga investeringar: lån och crowdfunding

Intäkter

- Event
- Catering
- Leverans till restauranger och affärer



Foto: Google



Foto: Gunilla Andersson

De Moestuin, Utrecht

Mångfunktionell ekologisk trädgårdsproduktion i kanten av Utrecht. Tydlig uppdelning i besöksdel och produktionsdel. Huvudinriktning för företaget är vård av missbrukare och psykiskt sjuka. Består av grönsaksodling, på friland och i växthus, biodling, gårdsbutik, restaurang och lunchkafé, event, t.ex. barnkalas och konferenser, snickarverkstad. Lekplats, keldjur, örtagård. Pedagogisk verksamhet för barn.

Hemsida: <http://www.moestuinutrecht.nl/>

Förhållande till staden

I sydöstra kanten av Utrecht
I kanten av staden intill stadion,
omgivet av motorväg och avfallsanläggning

Förhållande till landsbygden

Inget

Markförhållanden

Inhägnat, skyddat läge

Relation till staden

- + Nära kunder, många besökande
- omgivet av vägar och en avfallsanläggning,
- inga expansionsmöjligheter

Historia?	Gammal klosterträdgård. Startade i sin nuvarande form 2002
Produktion Areal / Total Areal	2,5 ha
Antal anställda	1 arbetsledare, 1 vårdansvarig, 1 trädgårdsmästare, 3 kockar, 1 butiks-föreståndare
Antal volontärer	många
Andra inblandade, hur?	Ambassadörer, donatorer, kunder/patienter
Grödor	Grönsaker på friland, grönsaker växthus, örtagård
Husdjur	Bin, grisar, minizoo
Produktionssystem	Ekologisk odling
Huvudsaklig service	Rehabilitering av drogmissbrukare och psykiskt sjuka
Event	Skötsel av demoodlingar för att kunna sälja anläggningar
Ägandeform	En stiftelse, ägd av ett vårdföretag
Förädling	Lunchcafé, catering, beställningar, produktion av sylt och chutney
Livsmedelssäkerhet	Godkänt kök och förädling
Facilitatorservice	Arbetsledning, Volontärer hjälper till med guidning.

Erbjudande/ Unique Selling Point

Utlussning av patienter, försäljning av närproducerade grönsaker, måltider, efterfrågestyrd uthyrning och event, Barnvänlig naturupplevelse inom staden.

Aktiviteter/produktion

- Dagverksamhet och jobcoachning för drogmissbrukare
- Grönsaksproduktion
- Gårdsbutik
- Restaurang, café
- Event, t.ex. barnkalas
- Snickeriverkstad

Resurser

- 2,5 ha mark, växthus för odling, växthus för möten, gårdsbutik, restaurangkök
- Personal, 7 personer, volontärer

Partners

- Kommunen
- Vårdbolaget Abrona
- Många donatorer
- Restaurant Karel V
- Frukthandlare Tiel

Kunder

- Vårdtjänster: Offentlig sektor, patienter/klienter är från Utrecht
- Produkter, event: Utrechtbor, men även besökare från andra delar av regionen.

Kundrelationer

- Prenumerationsservice
- Hållbar vård
- Direktförsäljning

Marknadsföringskanaler

- Hemsida
- CSR
- Mun till mun
- Försäkringskassan

Kostnader

- Personal
- Drift och anläggning
- Expansion växthus
- Investeringar (beskostas till stor del av donationer)

Intäkter

- Donationer
- Vårdersättningar
- Utöver det:
 - Catering och event 50 %
 - Butik 30 %
 - Trädgård 20 %



Foto: Aerodata International Surveys, Kartdata: Google



Foto: Gunilla Andersson



Foto: Growing Communities

Growing Communities, London

Growing Communities är ett socialt företag vars bas är ett prenumerationssystem och en Farmer's market med produkter från små ekologiska producenter runt London. Utöver det odlar man sallad i lite större skala på två ställen i London; Dels i Dagenham samt även i lite mindre skala på flera mindre trädgårdar, i Hackney Patchwork (Lapptäcke) farm. Man har också ett Start-Up program som hjälper andra som vill starta liknande initiativ i andra delar av Storbritannien. En mindre del av verksamheten finansieras med anslag och projektmedel.

<http://www.growingcommunities.org/start-ups/model/>

Förhållande till staden

- Några odlingar i staden, dels i anslutning till City farms, dels på lite mindre övergivna platser
- Köper produkter från producenter runt London, säljer till stadsbor

Relation till staden

- + Nära kunderna
- + Berikar stadsmiljön
- + Skapar arbetstillfällen
 - Patchwork farms, föreningsrisk?

Förhållande till landsbygden

Mindre producenter på landsbygden är leverantörer

Historia?	Startade för ca 20 år sedan som CSA (Community Supported Agriculture). Har växt och utvecklats sedan dess.
Produktion Areal / Total Areal	Dagenham farm 0,6 ha Hackney Patchwork farm består av 12 olika trädgårdar på 150 m ² och uppåt
Antal anställda	Man har skapat 40 jobb, mest deltid
Antal volontärer	Mer än 100 per år som tillsammans utför mer än 16 000 timmar arbete
Andra inblandade, hur?	Ca fem praktikanter per år
Grödor	På Dagenham farm och Hackney farm produceras främst olika sorters bladgrönsaker och lite gurka.
Husdjur	Inga
Produktionssystem	Certifierat ekologiskt (Soil Association)
Huvudsaklig service	Prenumerationslådor till 7000 mottagare
Ägandeform	Icke-vinstdrivande socialt företag
Förädling	Lite matlagning vid event.
Facilitatorservice	På de olika ställena i staden finns ansvariga trädgårdsmästare som handleder volontärer och praktikanter.

Erbjudande/ Unique Selling Point

Att ställa om matproduktionen genom gemensamt ledd handel. Ändrar livsmedelssystemet, en morot i taget

Aktiviteter/produktion

- Prenumerationslådor med produkter från små ekologiska producenter runt London och egenproducerade bladgrönsaker
- Farmer's Market med egenproducerade bladgrönsaker och möjlighet för leverantörerna att sälja sina produkter.
- Start-Up program för att starta liknande produktion i övriga UK

Resurser

- Mark
- Växthus i Dagenham
- Personal, praktikanter och volontärer

Partners

- UnLtd, stöder sociala entreprenörer
- Big Lottery Fund
- The Tudor trust
- Urban Food Routes

Kunder

- Medlemmar i prenumerationssystemet
- Närboende Londonbor

Kundrelationer

- Lådprenumerationer, betalning i förväg,
- Personliga möten, Farmer's Market

Marknadsföringskanaler

- Twitter, Facebook, Instagram
- Hemsida
- Mun-mot-munmetoden.

Kostnader

- Personal
- Inköp av produkter
- Administration
- Skatter

Intäkter

- Betalning prenumurationslådor
- Försäljning Farmer's Market
- Projektmedel för utbildning i trädgårdsodling samt för att nå ut till lokalsamhället.



Bild: Michael Georgiou

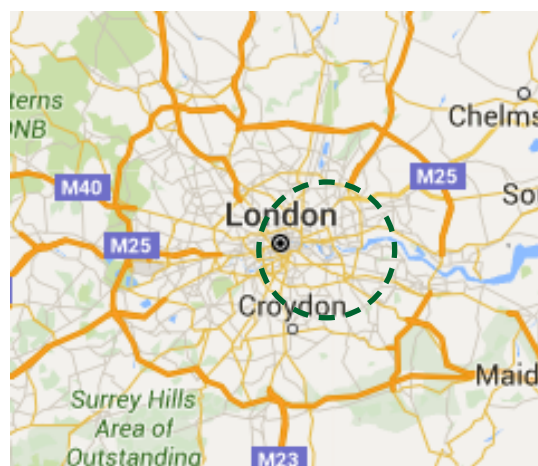


Bild: Google



Foto: Growing Communities

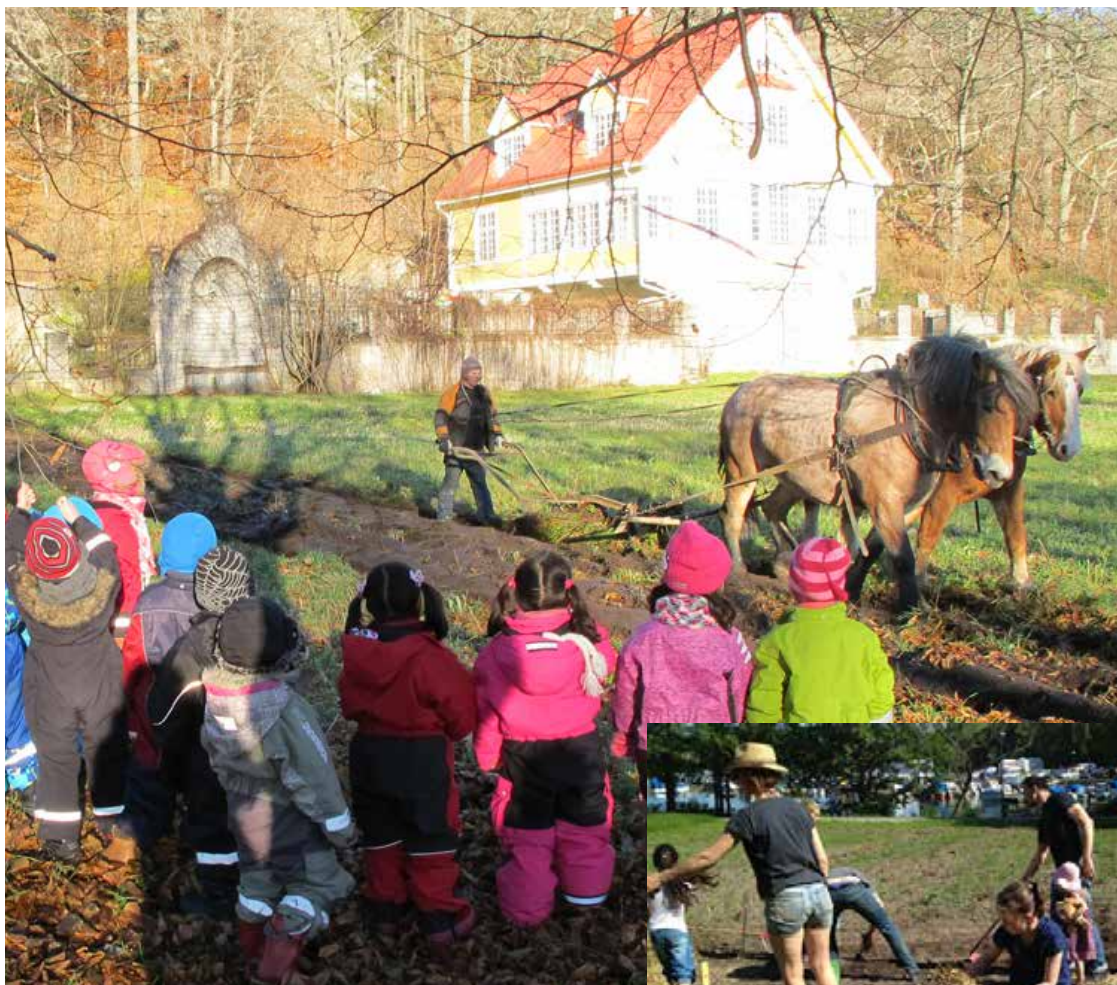


Foto: Boodla



Foto: Boodla

Boodla

Boodla finns både som ideell förening och ett icke vinstutdelande aktiebolag. De genomför projekt och tjänster kopplade till stadsodling, såsom boendeträdgård, företagsevent, skolträdgård och förskoleträdgård. Med Boodla bygger man ekologiska boendeträdgårdar och skolträdgårdar som ett sätt att skapa en hållbar framtid, både socialt och miljömässigt. Boodlas trädgårdar är ett mellanting mellan köksträdgård och upptäckarmagisk lekplats. Syftet är att driva på utvecklingen för hur stadsodling kan bidra till hållbart stadsliv när det gäller matproduktion, människors medskapande samt kunskap om ekologi.

Hemsida: <http://boodla.se/>

Historia	Flyttade in i Gula villan i början av 2013
Produktion Areal / Total Areal	En halv hektar
Antal anställda	2 delägare/partners, 2 odlingspedagoger
Antal volontärer	0-3
Grödor	Odlar blommor, grönsaker, bär och frukt
Husdjur	Inte än...
Produktionssystem	Ekologiskt, permakulturinspirerat.
Huvudsaklig service	Säljer tjänster kopplade till stadsodling till fastighetsbolag samt arbetar med barn på skolor och fritid. Föredrag och föreläsningar. Driver projekt.
Ägandeform	Ideell förening och aktiebolag



Foto: Boodla



Foto: DigitalGlobe, Google Kartdata: Google

Förhållande till staden

- Boodla odlar på skolgårdar och bostadsgårdar
- Har egen tomt, Gula villan i Alby i ett skogsbyn

Förhållande till landsbygden

- Inget

Markförhållanden

- En halv hektar bestående av äng och parkskog.
- Tillgång till sjövattnen.

Övrigt

- Stor villatomt, plöjs med häst

Relation till staden

- + Nära tunnelbanestationer
- + Nära både villor och miljonprogramsområden
- + Nära Subtopia som är ett kreativt kluster

Erbjudande/Unique Selling Point

Boodla erbjuder bred kompetens inom stadsodling. Vi bygger tillsammans med våra kunder och samarbetspartners socialt hållbara odlingar, boendeträdgårdar, skol- och förskoleträdgårdar och gör företagsevent med hjälp av odling och allt däromkring

Aktiviteter/produktion

- Företagsevent
- Föreläsningar
- Skolträdgård
- Förskoleträdgård
- Utbildning

Resurser

- Fyra personer
- En villa med stor trädgård

Partners

- Arvsfonden, stöttar projektet Demokratiodling
- Studieförbundet
- KLUMP Subtopia inkubator

Kunder

- Skolor
- Företag
- Kommuner
- Föreningar
- Barn och unga i Fittja och Alby

Kundrelationer

- Kontakter med skolor, företag mm.
- Genom Subtopia

Marknadsföringskanaler

- Facebook
- Mun mot munmetoden

Kostnader

- Lön
- Hyra
- Verktyg, jord mm

Intäkter

- Projektmedel
- Försäljning av tjänster



Foto: Lärjeåns café och trädgårdar



Lärjeåns café och trädgårdar

Handelsträdgården i Lärjeåns dalgång startade 1999, med Rosendals trädgårdar på Djurgården i Stockholm som förebild. Den drevs länge av en ideell förening, sedan av välgörenhetsorganisationen Reningsborg och stadsdelsnämnderna Gunnared och Lärjedalen. Men ingen fick det att gå ihop ekonomiskt. Sedan april 2010 drivs Lärjeåns Trädgårdar av tre företag: Café Solberg, textiltryckeriet YScreen och Vägen ut! Trädgård. Vägen ut! består av femton sociala företag som

säljer tjänster eller produkter samtidigt som riktiga jobb skapas för människor som stått långt från arbetsmarknaden. Företagen drivs i kooperativ form och medarbetarna har möjlighet att bli medlemmar. Företagen erbjuder arbetsrehabilitering och driver trädgårdsmästeri med inriktning på grönsaker och örter samt ett kafé med ekologisk profil. Man har även konferens- och festlokal.

Hemsida: <http://vagenut.coop/vara-foretag/larjeans-kafetradgardar>

Förhållande till staden

- Ligger precis i stadsranden
- 300 m från Angereds Centrum

Förhållande till landsbygden

- Omgivet av skog och småskaligt lantbruk på de tre sidor som inte vetter mot staden

Markförhållanden

- Eftersom jorden är av styv lera odlas mycket i upphöjda bäddar. Man bygger också kompostlimpor som man sedan odlar på.

Erbjudande/Unique Selling Point

Här får plantor och människor gro och växa. Vi driver trädgårdsmästeri med inriktning på grönsaker och örter och kafé med ekologisk profil. Vi har även konferens- och festlokal.

Aktiviteter/produktion

- Trädgårdsmästeri
- Kafé
- Konferensverksamhet
- Uthyrning av odlingslotter

Resurser

- Mark
- Växthus
- Kafé och konferenslokaler
- Personal samt personer som arbetstränar

Partners

- Ekobanken
- Coompanion
- CSR i Västsverige
- KGF – Social ekonomi i Västra Götaland
- Skoopi

Övrigt

- Trädgårdsodling och växthus
- Avloppsvattnet renas naturligt genom ett system av dammar och växtlighet.

Relation till staden

- + Nära Angereds centrum
- + Nära spårvagnshållplats
- Dyr hyra till fastighetskontoret

Kunder

- Café och trädgård: Göteborgare
- Konferens: Företag i Göteborgsregionen
- Arbetsrehabilitering: Kriminalvården, Arbetsförmedlingen,

Kundrelationer

- Direktförsäljning
- CSR

Marknadsföringskanaler

- Facebook
- Mun mot munmetoden

Kostnader

- Löner
- Drift

Intäkter

- Konferensavgifter
- Försäljning kaféet
- Löneersättning (ett IOP-avtal med Fastighetskontoret på 200 000 kr per under 2015-2017)

Historia?	Handelsträdgården startade 1999, Har drivits av ideell förening, av välgörenhetsorganisation samt av kommunen. 2010 tog Vägen ut! över
Produktion Areal / Total Areal	Ca 2 ha
Antal anställda	14
Antal volontärer	1-2
Andra inblandade, hur?	2 st odlarföreningar på plats, Försäkringskassa, AF, Stadsdelsförvaltningen Angered, Fastighetskontoret
Grödor	Grönsaker och örter
Husdjur	Inte än
Produktionssystem	Ekologiskt
Huvudsaklig service	Konferenser, erbjuda arbetsrehabilitering för personer långt från arbetsmarknaden.
Ägandeform	Drivs av tre sociala företag som i sin tur ingår i den ekonomiska föreningen Vägen ut! Social franchising
Förädling	Café och restaurang
Livsmedelssäkerhet	



Foto: CNES/ Astrium, Kartdata: Google



Foto: Xenofilia

Malmö

I Malmö finns 2016 tre områden i bruk på totalt 5 hektar. Två av dem ligger vid ringvägen utanför Rosengård i östra Malmö, det tredje i utbyggnadsområdet Hyllie i södra Malmö. Fler områden är på gång. Odlarna stöttas av Xenofilia med tre anställda i odlingarna och ytterligare två som arbetar med facilitatorrollen och kommunikation. De minsta lotterna är 500 m², de största 2000 m². Några odlingsföretag planerar att skala upp sin produktion ytterligare. Försäljningen sköts antingen direkt av odlarna själva eller samordnas av Xenofilia på marknaden Stadens skafferi i Folkets Park. Produkterna säljs bland annat till en rad lokala fine dining-restauranger. Under 2016 intensifieras satsningarna på att engagera personer långt ifrån arbetsmarknaden.



Foto: SIO, NOAA, U.S Navy, NGA, GEBCO; TerraMetrics; Kartdata: Google

Förhållande till staden

- Odlingarna vid Rosengård ligger i staden
- Odlingarna i Hyllie ligger i utkanten av staden, nära stora bostadsområden

Förhållande till landsbygden

- Odlingarna vid Rosengård är omringade av bostadsområden utan egentlig koppling till landsbygden
- Odlingarna vid Hyllie ligger där staden möter landsbygden. På grund av pågående exploatering kommer området gradvis att bli mer urbant

Erbjudande/ Unique Selling Point

- Erbjuder odlare möjlighet att odla ekologiskt i staden.
- Samordnar distribution, marknadsföring och kontakter med kommun och kunder.
- Kommer i framtiden att ge personer som befinner sig långt från arbetsmarknaden en väg till arbete.
- Kommer i framtiden att erbjuda rehabiliterande arbetsträning.

Aktiviteter/produktion

- Facilitatortjänster till odlarna
- Sociala och pedagogiska aktiviteter för odlare (pallkragsodlarna i Hyllie samt Odlarna Kompis på Botildenborgfältet)
- Samarbetar med en förskola och har pedagogiska odlingsaktiviteter

Resurser

- Motsvarande 3,5 heltidstjänster
- Mark, infrastruktur och utrustning till odlarna, till exempel tvättstationer, förvaringsbodar, liten traktor, tunnelväxthus
- Utbildning till odlare
- Distributions- och försäljningsstöd

Partners

- Xenofilia
- Malmö stad
- Hushållningssällskapet
- Livsmedelsakademin

Kunder

- Odlarna som köper facilitatortjänster
- Kommun, Arbetsförmedling, Försäkringskassa med flera som kan köpa tjänster

Markförhållanden

- Lerig morän

Övrigt

- Innan projektet var detta oanvänd mark

Relation till staden

- + Nära/i staden
- + Nära presumtiva målgrupper långt från arbetsmarknaden
- Odlingarna i Hyllie är utsatta för starka vindar och intensivt byggarbete pågår

Kundrelationer

- Marknaden Stadens skafferier är en mötesplats för olika producenter, konsumenter och andra intresserade
- Stadsbruk har utvecklat en nära relation med involverade restauranger och andra aktörer

Marknadsföringskanaler

- Via Stadens skafferier och andra evenemang
- Personliga kontakter
- Via medborgarkontor
- Via kommunens och bostadsföretags nyhetsbrev
- Mun mot mun-metoden
- Affischering på stan
- Reklamblad
- Sociala medier
- Kontakter med media
- Annonsering i tryckta och digitala media
- Kostnader
- Mark
- Löner
- Infrastruktur, redskap med mera

Kostnader

- Mark
- Löner
- Infrastruktur, redskap med mera

Intäkter

- Stöd från Vinnova
- Stöd från kommunen (gatukontoret och fastighetskontoret)
- Markhyra och köpta tjänster från odlare

Startat när?	Stadsbruksprojektet startade i liten skala 2013.
Produktion Areal / Total Areal	16 hektar mark reserverat för Stadsbruk, 5 hektar i bruk 2016.
Antal anställda	Motsvarande 2,5 heltidstjänster i samordningsroll på odlingen och en tjänst i arbetet med facilitatorsroll och kommunikation.
Andra inblandade, hur?	Cirka 30 odlare som driver 13 olika odlingsföretag.
Grödor	Bladgrönsaker, örter, rotfrukter, bönor, kål, chili, tomater, snittblommor, växter för textiltärgning med mera.
Husdjur	Sju bisamhällen vid fälten i Rosengård.
Produktionssystem	Odling bedrivs utifrån ekologiska principer.
Huvudsaklig service	Facilitatortjänster som stöd till odlare, CSA, restaurang odlar för egna behov.
Ägandeform	Facilitatorn Xenofilia är ett aktiebolag med starkt socialt engagemang. Odlarna har egna företag eller andra organisationsformer.
Förädling	Några av Stadsbruks odlingsföretag arbetar med förädling.
Livsmedelssäkerhet	Det finns stationer för tvättning inför leverans och man har provat med kylcontainer, men kommit fram till att det ännu inte är behövligt.
Facilitatorservice	Xenofilia är facilitator och erbjuder odlingsrådgivning, affärsutveckling, möjlighet att hyra mark, tillgång till redskap och samt iordningsställen mark, stängsel, vattenförsörjning med mera. Xenofilia hjälper odlarna med gemensam marknadsföring och samordnar marknader och event.



Foto: Martin Berg



Göteborg

I Göteborgs Stad arbetar fastighetskontoret med att stötta stadsodling i Göteborg genom satsningar från odlingslåda till hektar (Stadsnära Odling och Stadsbruk GBG).

Göteborgs Stad är med i Stadsbruksprojektet genom odlingarna i utbyggnadsområdet Frihamnen och på jordbruksmark i Angered. I Frihamnen odlar man i föreningsform i större odlingslådor på cirka 5-10 kvm. "Vägg i vägg" i Frihamnen odlar Kajodlingen kommersiellt för leverans till restauranger. Odlingarna i stadsranden (Angered) är större frilandsodlingar, 500 m² till tre hektar, bland annat i form av affärsmodellen andelsjordbruk. På en jordbruksfastighet har flera mindre kommersiella aktörer funnit varandra och bildat ett kooperativ för att gemensamt kunna nyttja gårdsbyggnaderna.

Hemsida: <http://www.stadsnaraodling.se>

Förhållande till staden

Odlingarna i Frihamnen ligger i ett utbyggnadsområde mitt i staden

Förhållande till landsbygden

Odlingarna i stadsranden ligger där staden möter landsbygden

Markförhållanden

- Odlingarna i Frihamnen sker i trädgårdsjord i pallkragar
- Odlingarna i stadsranden sker på åkermark

Övrigt

- Odlingarna i Frihamnen sker på gammal industrimark

Relation till staden

- + Odlingarna i Frihamnen ligger mitt i stan och är del i ett större arbete med att göra det nya området attraktivt och befolkat
- Odlingarna i Frihamnen kommer troligtvis att flyttas eller försvinna efter hand som exploateringen av området fortskrider

Erbjudande/ Unique Selling Point

- Försäljning av grönsaker som producerats lokalt utifrån ekologiska principer.
- Stadsbruk som placemaking – skapar attraktivitet och befolkar utbyggnadsområde
- Erbjuder en odlingskarriär i staden
- Stärker förhållandet stad/land
- Ökar den biologiska mångfalden
- Skapar jobb

Aktiviteter/produktion

- Odling och försäljning av grönsaker
- Andelsjordbruk
- Sociala och pedagogiska aktiviteter för odlare
- Utveckla stadens jordbruksmark mot mer produktion

Resurser

- Fem heltidstjänster
- Mark
- Utvecklingsmöjligheter
- Kunskap

Partners

- Göteborgs Stad
 - Business Region Göteborg, Miljöförvaltningen, Park- och Naturförvaltningen, Göteborg:co
- Länsstyrelsen
- Västra Götalandsregionen (VGR)
- Mistra Urban Futures, Göteborgs Universitet och Chalmers

Kunder

- Konsumenter (privatpersoner)
- Restauranger
- Matbutiker (såsom FRAM)

Kundrelationer

Personliga möten i samband med direktförsäljning och aktiviteter

Marknadsföringskanaler

- Direktförsäljning på plats
- Mun mot mun-metoden
- Reklamblad
- Olika aktiviteter i samband med odlingarna i Frihamnen
- Stadsodlarnas skördefest (Lärjeåns Trädgårdar)
- Foodmarket, Magasingatan
- Bokmässan
- Gothenburg Green World

Kostnader

- Arbetskraft
- Mark

Intäkter

- Markhyra från odlare
- Avsatta medel i kommunal budget

Startat när?	Planeringen av odlingarna i Frihamnen startades 2015, då också odlarföreningen bildades. Kajodlingen och Bergums mellangård (Earth Culture Farm, Jenny & Charlotte, Evy äppelodlaren, Olle med flera) startades odlingssäsongen 2016.
Produktion Areal / Total Areal	Odlarföreningen i Frihamnen, cirka 300 m ² fördelat på 60 odlingslådor. Kajodlingen, cirka 220 m ² effektiv odlingsyta i lådor. Bergums mellangård, totalt cirka 8 ha.
Antal anställda	5 heltidstjänster.
Antal volontärer	-
Andra inblandade, hur?	Coompanion, Naturbruksgymnasierna i VGR. Länsstyrelsen, Vägen Ut, BRG, Lokalproducerat i Väst
Da Mateo,	
Grödor	Grönsaker, rotfrukter, kål, bönor, prydnadsväxter, frukt, bär, gröna blad.
Husdjur	Höns, getter, bin.
Produktionssystem	Odling bedrivs utifrån ekologiska principer.
Huvudsaklig service	Andelsjordbruk, restaurang, självplock, skötsel av maskkompost. Pedagogisk verksamhet.
Ägandeform	Kommunalt ägd och förvaltd mark.
Förädling	Än så länge har ingen förädling skett.
Livsmedelssäkerhet	Tvättstationer.
Facilitatorservice	lordningställande av mark, stängsling och vattenförsörjning. Kommunen agerar facilitator.



Bild: CNES/ Astrium, kartdata: Google



Bild: CNES/ Astrium, kartdata: Google



Foto: Åsa Nyhlén

Växjö

Ekobacken, som ligger mitt i Växjö, drivs av Macken, ett socialt företag som drivs som en ekonomisk förening, med stöd av Växjö Kommun. På Ekobacken arbetar fem odlare som är anställda under ett halvår, där två odlare jobbar 100 % och tre 50 % under denna period. Macken, som driver Ekobacken, arbetar med personer långt från arbetsmarknaden. Ekobacken har dels näringslivslotter (affärer, butiker med mera hyr lotter), odling för försäljning i butik i backen och kollektivodling. Ekobacken är en mötesplats för Växjöborna.

Knutsgård är ett torp i stadsranden där kommunen satsar på odling som aktivitet för ungdomar med psykisk ohälsa.

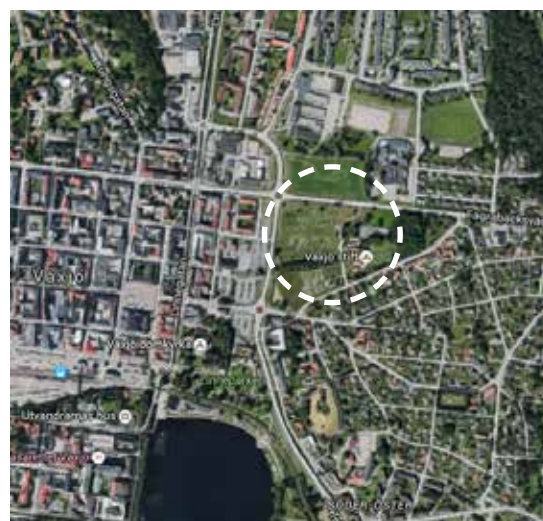


Foto: Google

Förhållande till staden

- Ekobacken ligger mitt i staden intill domkyrkan, 500 meter från stadens centrum

Förhållande till landsbygden

- Knutsgård ligger där staden möter landsbygden

Markförhållanden

- Ekobacken ligger i en västersluttning, småländsk morän

Aktiviteter/produktion

- Ekobacken:
 - Odling och försäljning av grönsaker
 - Kollektivodling
 - Föreläsningar
 - Lunchservering till välgörenhetsändamål
- Knutsgård:
 - Rehabilitering av ungdomar med psykisk ohälsa

Resurser

- Två projektledare, fem halvtidsanställda
- Mark
- En liten bod för försäljning
- Torp

Partners

- Arbetsförmedlingen Växjö
- CA-fastigheter / Arabybostäder
- Coompanion Växjö
- Kulturparken Småland
- St Sigfrids Folkhögskola
- Växjö kommun

Kunder

- Tjänster
 - Företag
 - Växjö kommun
 - Arbetsförmedlingen
- Grönsaker
 - Restauranger
 - Butiker
 - Privatpersoner

Kundrelationer

- Företag kan köpa lotter för en stor summa pengar som CSR
- Mackens vänner finns som mentorer
- Somarprat på Ekobacken skapar goda kontakter
- Närvaro i odlingarna. Många kommer förbi och stannar för en pratstund

Övrigt

- Sedan 2015 har kommunen dragit fram vatten till Ekobacken, även Knutsgård har vatten

Relation till staden

- + Ekobacken nära, mitt i staden, intill kolonilottsområde+ Knutsgård i stadsranden
- Allt arbete måste ske för hand- Har varit problem med vatten, nu finns kommunalt vatten

Marknadsföringskanaler

- Direktförsäljning
- Leveranser till restauranger och butiker
- Mun mot mun-metoden
- Det centrala läget gör att många passerar Ekobacken

Kostnader

- Arbetskraft
- Utsäde
- Redskap med mera

Intäkter

- Stöd från kommun
- Arbetsförmedlingen
- Försäljning av produkter
- Uthyrning av företagslotter

Erbjudande/ Unique Selling Point

- Ekobacken ger nyanlända svenskar och andra långt från arbetsmarknaden en väg till arbete.
- Ekobacken erbjuder offentlig sektor och privata företag en möjlighet att stötta en meningsfull verksamhet.
- Ekobacken har försäljning av lokalt producerade ekologiska grönsaker.
- Knutsgård rehabiliterar ungdomar med psykisk ohälsa.

Startat när?	Kooperativet Macken startade 2004 och odlingarna på Ekobacken startade 2011, de kommunala odlingarna på Knutsgård startade 2015.
Produktion Areal / Total Areal	Något hektar.
Antal anställda	På Ekobacken: Fem odlare anställda på ett halvår, två på 100 % och tre på 50 %. De två odlarna på 100 % fungerar även som projektledare. En projektledare på Knutsgård.
Antal volontärer	Ideella föreningen Mackens vänner bidrar med kompetens och kontakter.
Andra inblandade, hur?	Kollektivodlarna på Ekobacken.
Grödor	Potatis, morötter, lök, rödbetor, palsternackor, pumpor, visioner...
Husdjur	På Knutsgård har man hyrt in grisar.
Produktionssystem	Ekobacken har kravcertifierad odling sedan 2014.
Huvudsaklig service	Ekobacken tillhandahåller arbete för personer långt från arbetsmarknaden. Företag kan köpa en odlingslott för en stor summa pengar och få skörden, som en form av CSR. Knutsgård rehabiliterar ungdomar med psykisk ohälsa.
Ägandeform	Ekobacken drivs av Macken som är ett Kooperativt socialt företag. Knutsgård ägs och förvaltas av kommunen.
Förädling	Under hösten 2015 har man lagat och serverat lunch där företag sponsrar råvarorna och intäkterna gått till Rädda Barnens arbete för flyktingar. Knutsgårds skörd går till kommunala restaurangen Parketten.
Facilitatorservice	Kommunen agerar facilitator. Projektledarna på Ekobacken leder anställda och volontärer och hjälper kollektivodlarna. Gemensamma lokaler och redskap. Projektledaren på Knutsgård arbetar rehabiliterande med ungdomarna. Även här finns gemensamma lokaler och redskap.



Foto: Åsa Nyhlén



Foto: Hälsoträdgården i Kristianstad



Kristianstad

Hälsoträdgården i Tivoliparken innehåller en trädgårdsdel, ett växthus och ett orangeri. Eftersom Hälsoträdgården ligger på en central plats i staden, i Kristianstads stadspark, gjordes tidigt valet att Hälsoträdgården skulle vara en plats för alla. Trädgården är såväl en läkande miljö, en aktivitets- och arbetsplats liksom ett intressant och spännande besöksmål i parken, som dessutom är öppen och välkomnande för allmänheten. Hälsoträdgården har ett unikt koncept genom att vara tillgänglig för såväl allmänhet som grupper med särskilda behov, och skiljer sig på så sätt från andra hälsoträdgårdar som är slutna terapiträdgårdar. På kort tid Hälsoträdgården det blivit ett av de viktigaste besöksmålen i Kristianstad och lockar ett stort antal besökare.

Förhållande till staden

i en park mitt i staden

Förhållande till landsbygden

inget

Markförhållanden

nära Helge å med risk för tillfälliga översvämningar vid högvatten

Övrigt

- i en park öppen för allmänheten

Relation till staden

- + Öppet för alla
- + Central placering, nära stationen, centrum och Vattenriket naturrum
- Utmaning att samordna många olika intressen och verksamheter

Hemsida: <http://www.kristianstad.se/halsotradgarden>

Erbjudande/ Unique Selling Point

- En plats att växa och utvecklas i.
- En plats för vila och skönhetsupplevelser.
- En plats för praktisk odling och trädgårdsarbete.

Aktiviteter/produktion

- Ge grupper med särskilda behov möjlighet till hälsofrämjande vistelse
- Besöksmål för sinnesupplevelser
- Trädgårdsarbete som hälsofrämjande aktivitet

Resurser

- Cirka 2 000 m² mark
- Lokal med toaletter och kök
- Vinterträdgård
- Trädgårdsmästare samt säsongsanställda

Partners

- Samverkansrådet bestående av representanter för:
 - Hälsosträdgårdens vänner
 - Omsorgsförvaltningen
 - Folkuniversitetet, Konsensus (Kursverksamhet för fysiskt funktionshindrade)
 - Kristianstads trädgårdsförening
 - Gymnasiesärskolan
 - Barn- och ungdomsförvaltningen
 - Orangeriets vänner
 - Arbete och välfärdsförvaltningen
 - Offentliga rummet
 - Trädgårdsmästare, hälsosträdgården
 - Chef för Park och stadsmiljöheten

Kunder/nyttjare (ingen betalar för att vara i trädgården idag)

- Folkuniversitet, Konsensus
- Omsorgsförvaltningen
- Gymnasiesärskolan
- Arbete och välfärdsförvaltningen
- Allmänheten

Kundrelationer

- Nyttjandet regleras i samverkansrådet

Marknadsföringskanaler

- Kommunens hemsida
- Facebook
- Instagram
- Annonser

Kostnader

- Hyra lokaler
- Lön trädgårdsmästare
- Driftskostnader
- Intäkter
- Kommunala bidrag
- Möjlighet att få in hyresintäkter vid lån av lokaler ska utredas

Intäkter

- Kommunala bidrag
- Möjlighet att få in hyresintäkter vid lån av lokaler ska utredas

Startat när?	Tivoliparken är från tidigt 1800-tal. Hälsosträdgården började planeras 2010 och en etappvis uppbyggnad har pågått under perioden 2012-2014.
Produktion Areal / Total Areal	Tivoliparken är på cirka 93 800 m ² . Hälsosträdgården utgör cirka 2 000 m ² .
Antal anställda	En projektledare/trädgårdsmästare har anställts under 2016, tillsvidareanställning.
Antal volontärer	Cirka 15-20 varje vecka.
Andra inblandade, hur?	Deltagare i aktiviteter, cirka 30, inklusive ledare, varje vecka.
Grödor	Blommor, grönsaker, örter.
Husdjur	Höns, bin.
Huvudsaklig service	Rekreation för allmänheten och aktiviteter för olika föreningar, grupper och förvaltningar, omsorgsförvaltningen, arbete- och välfärdsförvaltning, Folkuniversitetet Konsensus.
Ägandeform	Kommunal regi, med samverkansråd för deltagande organisationer. Hälsosträdgårdens vänner är stödförening.
Förädling	Uppbyggnad av verksamheten pågår.
Facilitatorservice	Kommunen agerar facilitator. Kommunen står för trädgårdsmästare, redskap, växthus och vinterträdgård. Varje grupp med särskilda behov har med egen handledare. Samordning krävs för att utveckla ett rikt programutbud, skapa en bred verksamhet och för att förebygga konflikter mellan olika intressen.



Foto: CNES/ Astrium, Kartdata: Google

Analys

De olika initiativen har alla sina egna karakteristika, men ett försök har gjorts att systematisera dem enligt vissa parametrar. På sidan 30 visas detta som en matris där vi har kategoriserat fallen utifrån belägenhet i förhållande till staden och utifrån produktion/aktiviteter, med huvudsaklig aktivitet markerad med grönt.

AFFÄRSSTRATEGIER

Under Stadsbruks workshop 2015-03-26 om marknaden presenterade Jan-Willem van der Schans, forskare från universitetet i Wageningen, några affärsstrategier som har utkristalliserats i hans studier av Stadsbruksliknande verksamheter. Dessa är relevanta även för de tio fallstudier vi presenterar här och i matrisen på sidan 30 anges för vart och ett av fallen vilken eller vilka av nedanstående affärsstrategier som passar in.

1 Olika typer av specialisering/differentiering

- a. Superfärskt, etniska produkter, unika produkter, t.ex. stor variation i sorter eller ätliga ogräs
- b. Direktförsäljning, kontakt med kunden

2 Diversifiering, multifunktionalitet

- a. Olika former för försäljning och förädling av produkterna såsom direktförsäljning/gårdsbutik, förädling, café, restaurang, catering, prenumerationsslådor, mm.
- b. Andra sätt att tjäna pengar eller sänka sina kostnader såsom sociala tjänster, omsorg och rehabilitering, utbildning, event, rekreation, konferenser, klimat- och miljötjänster
- c. Tjänster kopplade till platsen/området såsom områdesutveckling och place-making

3 Utnyttja billiga resurser i staden och dess närhet

- a. Överskottsvärme, avfall
- b. Mark, lokaler
- c. Arbetskraft, volontärer

4 Upplevelseekonomi

- a. Ta betalt flera gånger, för både produkten, servicen och upplevelsen, t.ex. anordna en utbildning som man tar betalt för sedan får kunden köpa slutprodukten.
- b. Place-making – Att förbättra platsens varumärke, t.ex. innan man säljer tomter. Grön visualisering av framtida planer.

5 Delad ekonomi

- a. Community Supported Agriculture, andelsjordbruk, där man har ett avtal med en grupp kunder som är med och delar risken genom att betala i förväg och kanske lovar att lägga ett antal volontärtimmar i produktionen.
- b. Delning av mark, redskap, mm.
- c. Crowdfunding, när man oftast via Internet samlar ihop investeringspengar för att sätta igång ett företag/initiativ
- d. Empowerment, när man får en starkare position i samhället, genom t.ex. en större självförsörjningsgrad, men även genom större makt över sin matförsörjning och därmed matkvaliten

Slutsatser

AFFÄRSSTRATEGIER

Det vi kan se är att väldigt få av de beskrivna företagen/initiativen har sin huvudinkomst från bara försäljning av skördeprodukter, t.ex. grönsaker. Det vanligaste är att odlingen kombineras med någon form av socialt arbete. Det kan vara vård, rehabilitering eller arbetsträning. Inom många initiativ utgör volontärbete också många arbetstimmar. Ett annat vanligt sätt att komplettera inkomsterna är att erbjuda tjänster till företag, t.ex. event, konferenser och utbildningar. Även vidareförädling av produkterna i form av något slags restaurang eller café är vanligt. Den vanligaste affärsstrategin enligt ovan är inte helt oväntat 2b, diversifiering och multifunktionalitet i form av sociala tjänster, omsorg och rehabilitering, utbildning, event, rekreation, konferenser eller klimat- och miljötjänster.

Dessa slutsatser stämmer väl överens med de erfarenheter från Stadsbruksliknande initiativ i Nederländerna som Jan Willem van der Schans presenterade på Stadsbruks workshop om marknad den 2015-03-26. De slutsatser och rekommendationer han förmedlade under föredraget var följande:

- Standardisering är knappt möjlig än, vi har alltför få exempel för att kunna kategorisera och dra entydiga slutsatser
- Var mer extrem för att differentiera. Ju fler olika ben företaget kan stå på, desto mer sprider man risken
- Mångfald/ differentiering mellan målgrupper. Man kan se både synergier och konkurrensrisk om antalet liknande initiativ ökar.
- Fasta kostnader är oftast (onödigt) höga, svårt att tjäna pengar enbart genom att sälja sina produkter. Man behöver komplettera med olika typer av tjänster.
- Tillfälligt utnyttjande (av lokaler, mark) förvirrar affärsmodellen. Det kan vara svårt att använda konventionella modeller för olika beräkningar då de skiljer på fasta och rörliga kostnader. Kostnaden för infrastruktur kan också bli oproportionerligt hög om man hela tiden byter plats eller lokal.
- Place-making ger inte tillräcklig ersättning (än). Det är svårt att hitta någon som är villig att betala fast man ser nyttan.
- Samhälleliga nyttor är (än så länge) svåra att beräkna och svåra att få ersättning för. Liksom för place-making är det både svårt att beräkna

och beskriva nyttan och svårt att få någon att betala för den, särskilt om nyttan är diffus.

- Snygg design skapar mervärde, men kan vara ett ihålligt trick. Det gäller att det finns ett pålitligt innehåll bakom en snygg fasad.

Under samma workshop sattes ovanstående slutsatser i relation till de förutsättningar och erfarenheter som Stadsbruksprojektet har genererat. Nedanstående slutsatser presenterades av workshopens deltagare:

- Vi behöver inte stoppa galna affärsidéer. De som inte är hållbara kommer att försvinna av sig självt.
- Stadsbruk har mycket gemensamt med de nederländska exempel som presenterades av Jan Willem van der Schans. Man ligger bara några år före oss i Nederländerna.
- Kommunikation och marknadsföring är super-viktigt, utnyttja alla kanaler, inte minst sociala medier
- Utveckla Pop-up verksamheter, de ger mycket positiv publicitet.
- Multifunktionalitet är viktigt för att sprida riskerna
- Place-making en hittills ganska outnyttjad möjlighet i Sverige, men det kan vara svårt att få betalt för tjänsten.
- Det kan vara smart att inrikta sig på företag som kunder, de har en bra betalningsvilja.
- Slutligen konstaterades att alla behöver en affärsmodell

KOMMUNENS/STADENS ROLL

I de studerade fallen har stadens roll varit olika. Naturligtvis är den viktigaste aspekten att huvudparten av kunderna bor i eller i nära anslutning till staden. Kommunen som offentlig aktör är också viktig i de flesta fallen, det kan vara som köpare av tjänster, t.ex. vård och rehabilitering, men också som köpare av t.ex. konferensmöjligheter. Kommunen kan också spela en roll genom att tillhandahålla mark, byggnader eller arbetskraft. Kommunen kan också försvåra för aktörer t.ex. genom lokala regler och planer eller kortsiktighet gällande arrenden mm.

FACILITATORSERVICE

Inte så många av de studerade fallen har renodlat rollen som det vi kallar facilitator, dvs. att gemensamma nyttor för flera små företag tillhandahålls

mot en avgift. Anledningen skulle kunna vara att det är svårt att hitta tillräcklig betalningsvilja för den typen av tjänster. Meine Ernte skulle man kunna kalla en facilitator, men de som utnyttjar servicen och de gemensamma resurserna är privatpersoner, inte företag. Dock finns ibland motsvarande funktion, men då sker allt inom ett och samma företag och då blir inte kostnaden lika tydlig.

Omvärldsanalys

På, i byggnader	Produktion	Försäljning	Hospitality	Företags-tjänster	Rekreation	Utbildning	Social omsorg	Place-making	Affärs-strategi
Urban Farmers Basel	Sallad, mm Produktions-system	Till butiker	-	Försäljning av produktions-system	-	-	-	Mervärde för butiker, restauranger	3b
Innerstadsmiljö									
Uit je Eigen Stad	Grönsaker, bär, kycklingar	Till 10-15 restauranger, direktförsäljning	Restaurang, catering	Event (konserter)	Barn-aktiviteter	Visningar	-	Gammalt spårområde har blivit grön oas	2a, 2c
Growing communities	Blad-grönsaker, övriga grönsaker	Prenumerationslådor, Farmer's Market	Pop-up restaurang	Start-up service för andra som vill starta liknande	Volontär-arbete	-	-	Gamla övergivna överväxta ytor har blivit produktiv odlingsmark	1a, 2c, 5a
Stadsranden									
Boodla	Grönsaker, frukt, bär	-	-	Företagsevent, utbildningar		Aktiviteter för skolor och förskolor, odlings fritids	-	Försköning av bostads-gårdar	2b, 5d
De Moestuïn	Grönsaker, frukt, honung, trä möbler	Gårdsbutik, prenumera-tions lådor	Café, restaurang, catering	Event, konferenser, barnkalas	Lekplats, minizoo, besöks-träd-gård	Barnkalas	Rehabilitering av missbrukare och psykiskt sjuka-	-	2b
Hof Bonniefarm	Grönsaker, blommor, julgranar, nötkött	Uthyrning av odlingslotter Gårdsbutik	-	-	Lekplats, minizoo	Kurser för odlare	-	-	2a, 2b, 3b
Lärjeås Café och träd-gård	Grönsaker	Gårds-försäljning	Café	-	Event	-	Arbets-träning	-	2b, 5d
Periurban									
Ortoloco	Grönsaker och örter	Prenumerations-lådor till medlemmar	Gemensamma fester	-	Medlemmar arbetar 10-20 timmar per år	-	-	-	5a, 5d

 = Huvudsaklig aktivitet



Stadsbruksliknande initiativ i Europa
Utgiven augusti 2016