

MATHANTVERK

MAGASIN FRÅN **ELDRIMNER**
Nationellt resurscentrum för mathantverk

nr 3. HÖST 2021

A man with a beard and a black cap, wearing a black t-shirt with the text "support your local farmer", is smiling and holding a bunch of bread hanging from a metal hanger. The background is a bright, slightly blurred indoor setting.

support your
local farmer

Adam Arnesson
om resiliens

Att starta bageri

WEBBHANDEL
KARINS CYKELRESA

ELDRIMNER

NATIONELLT RESURSCENTRUM FÖR MATHANTVERK

Eldrimner hjälper dig som är mathantverkare, i starten såväl som i utvecklingen av företaget, genom rådgivning, kurser, studieresor, utvecklingsarbete och erfarenhetsutbyte. Eldrimner arbetar för att det svenska mathantverket ska utvecklas. Hos oss är företagarna med och formar verksamheten.

MATHANTVERK skapar unika produkter med rik smak, hög kvalitet och tydlig identitet. Dessa tillverkas av i huvudsak lokala råvaror som förädlas varsamt, i liten skala och ofta på den egna gården. Kännetecknet för mathantverk är att människans hand och kunnande är med i hela produktionskedjan. Detta ger hälsosamma produkter utan onödiga tillsatser, produkter som går att spåra till sitt ursprung. Mathantverket lyfter fram mat med tradition, vidareutvecklar metoderna och skapar innovativa produkter.

Utbildning och Inspiration

Eldrimners kursutbud täcker alla viktiga delar av mathantverkarens yrke, från tillverkning av produkter till företagandet.

YH-UTBILDNING MATHANTVERK 1 år

STARTA EGET MATHANTVERKS FÖRETAG 5 veckor

NYBÖRJARKURS 2 dagar

GRUNDKURS 1–5 dagar

FÖRDJUPNINGSKURS 1–5 dagar

SEMINARIER

STUDIERESOR i Sverige och utomlands

INSTRUKTIONSBÖCKER

Information och Marknadsföring

SM I MATHANTVERK

Produkttävling som anordnas av Eldrimner årligen sedan 1996.

MATHANTVERKSDAGAR

Regionala nätverksträffar över hela landet.

SÆRIMNER

Idé- och kunskapsmessa, anordnas vartannat år.

ELDRIMNER CERTIFIERAT MATHANTVERK

Produktcertifiering framtagen med mathantverkarna.

ELDRIMNERS MAGASIN MATHANTVERK

ges ut kostnadsfritt till prenumeranter 4 gånger per år.

ELDRIMNER.COM

webbplats med övergripande information om Eldrimner och alla våra verksamheter.

MATHANTVERK.SE

Webbplats/app som samlar information om mathantverkare och gårdsbutiker i landet.

Stöd och Rådgivning

DIALOG MED MYNDIGHETERNA

För att undanröja hinder för mathantverkare och underlätta utvecklingen av mathantverk i Sverige.

KOSTNADSFRI TELEFONRÅDGVNING

”Mathantverkare till mathantverkare” inom mejeri, bageri, charkuteri, bär-, frukt- och grönsaksförädling, fiskförädling, livsmedelstillsyn, produktionslokaler mm.

KONTAKT

010-225 32 01 – info@eldrimner.com

Olle Karlsson, Verksamhetsledare

010-225 36 32

olle.karlsson@lansstyrelsen.se

Aleksandra Ahlgren

Samordning Kommunikation

010-225 33 57 – aleksandra@eldrimner.com

Madelie Larsen Ivansson

Samordning Administration

010-225 33 78 – madeliene@eldrimner.com

eldrimner.com



ELDRIMNER

Nationellt resurscentrum
för mathantverk



Länsstyrelsen
Jämtlands län



Europeiska produktgruppen för
kreativtjänsteverksamhet / Europe
investerar i kunskapsområden

ALLT FLER VÄLJER WEBBHANDEL

PANDEMIN HAR SNABBAT PÅ SKIFTET TILL ATT HANDLA VIA NÄTET. DET HAR ÄVEN INNEBURIT ATT FLER MATHANTVERKS FÖRETAG STARTAT WEBBUTIKER.

TEXT Ida Lundström & Annelie Lanner

Både antalet producenter som erbjuder sina produkter via nätet och andelen konsumenter som handlar online har ökat.

Det är dessutom sannolikt att onlinehandeln kommer att ligga kvar på en högre nivå även efter pandemin. Den bedömningen gör forskaren Jonas Colliander vid Handelshögskolan i Stockholm. Av PostNords statistik framgår att under andra kvartalet 2020 e-handlade mer än tre fjärdedelar av svenskarna någon gång per månad, vilket är den högsta andelen av befolkningen någonsin. Pandemin kan också snabba på andra trender genom att

förändra hur vi ser på konsumtion rent generellt, menar Colliander. Han tror att vi kommer se både mer närproduktion såväl som ökad lokal shopping. Hållbarhet har varit en växande trend, och i och med pandemin har fler fått upp ögonen för att leverantörskedjorna måste förändras och säkras för att skapa fler alternativ.

TEMAT för Eldrimners Mathantverksdagar var redan innan pandemin direktförsäljning. Eftersom de fysiska träffarna ställdes in för att inte riskera smittspridning hölls istället digitala kompetensutvecklingstillfällen. Ett av dem handlade om webbbutiker, där några av de mathantverkare som har goda erfarenheter av att sälja via nätet berättade om sina erfarenheter.

FÖR BOEL DAHLBERG, som driver Orranäs gårdsmejeri, var det pandemin som fick henne att starta webbbutik. Flera av hennes återförsäljare började beställa betydligt mindre mängder ost och därför startade hon webbbutik och nu skickar hon ost över hela Sverige med hjälp av DHL Service Point.

– Jag samlade in mejladresser från mina kunder i gårdsbutiken. Inför jul kunde jag skicka ut ett erbjudande till dem, vilket lockade vissa av dem till webbbutiken.

REDAN INFÖR PÅSKEN 2020 var Orranäs gårdsmejeris webbbutik igång och intäkterna från påskförsäljningen motsvarande ungefär försäljningen på en marknad. Om man slår ut det över hela året motsvarar omsättningen



i webbutiken, tillsammans med försäljningen via reko-ring, det företaget hade tappat på marknader och event under pandemin.

ORRANÄS gårdsmjeri använder sig av Klarna som betalningslösning och skickar sina produkter via DHL. Själva e-handelsverktyget som används heter Quickbutik. För att kunna hålla produkterna kylda vid frakt så används gelklamp och frigolit, vilket Boel tycker fungerar. Vid försäljning av kylvaror behövs också ett särskilt tillstånd hos Livsmedelsverket.

– Vi har också lagt till i försäljningsvillkoren att kunden bör hämta ut osten inom 24 timmar efter att den kommit till serviceombudet, därefter ansvarar inte längre Orranäs för produktens kvalitet, säger Boel.

Av PostNords statistik framgår att under andra kvartalet 2020 e-handlade fler än tre fjärdedelar av svenskarna någon gång per månad, vilket är den högsta andelen av befolkningen någonsin.

EN AV DEM som har betydligt längre erfarenhet av att driva egen webbshop är Staffan Lager, som driver företaget Lagrito's. Det är en mindre grönsaks-förädlingsverksamhet som producerar gedigna och unika inläggningar, kryddor och såser, ofta med inspiration från andra länder. Verksamheten drog igång på allvar 2011 och 2014 startade Staffan en webbshop. Först var upplägget en enkel sida, som tyvärr inte var riktigt användarvänlig varken för kunden eller för honom. Sedan 2018 har han istället köpt en paketerad lösning i form av webbhandelsverktyget Shopify, som är ett webbhandelsverktyg.

– Den tekniska biten ligger helt på verktyget och som företagare så behöver du bara lägga upp bilder och pris på dina produkter, vilket gör att det går snabbt och smidigt, säger Staffan.

Hans syfte med webbutiken är att nå ut geografiskt i större delar av landet. Utöver webbutiken har Staffan även köpt till en e-handelstjänst som inkluderar transporter. Därtill tillkommer också en betalningslösning, exempelvis Swish eller kortbetalning. Fortfarande tycker Staffan att det bästa sättet att sälja produkter på är återförsäljare och huvudsakligen gårdsbutiker, men ungefär tio procent av hans försäljning sker via webbutiken.

– Frakten kostar 75 kr för kunden. I början stod Staffan själv för stor del av fraktkostnaderna och tog 39 kr av kunden, men nu betalar kunden all fraktkostnad. I webbhandelsverktyget följer han upp statistik där han kan se att över en tredjedel är stammisar och att ett snittköp är på 450 kr.

ÄVEN EDGÅRDEN har satsat på att utveckla sin webbshop. Edgården drivs av Arne Edström och Anniqa E Nygård. Gården ligger i Flarken mellan Umeå och Skellefteå och drivs som konventionell gård där de slaktar 5 000 grisar per år. De tillverkar även charkprodukter. Sedan 2015 har de den rullande gårdsbutiken Grisbilen, men de säljer även sina produkter via återförsäljare och i rekoring.

– Det som är synd med att sälja via återförsäljare är att man tappar kontakten med konsumenterna, men rekoringar är en fantastisk uppfinning, säger Anniqa.

ATT SÄLJA VIA NÄTET kräver en bra hemsida och webbutik som de har tagit hjälp av en PR-byrå att bygga. De använder Wordpress och sköter det löpande själva och köper till nya funktioner, när det behövs, via PR-byrån. De tar inte emot någon betalning via hemsidan utan den sker vid leverans.

– Vi använder webbutiken för att plocka ihop produkter till färdiga påsar till reko-utlämningar och andra valbara utlämningsställen. Man kan även få hemleverans om man bor i de närmaste kommunerna. Det kostar 79 kronor.

Edgården och Grisbilen säljer ungefär 15 grisar i veckan. Hälften av försäljningen går via hemsidan och ungefär 30 procent via rekoring. Resten säljs till återförsäljare och restauranger.

– Förut var vi mer med på lokala marknader, huvudsakligen för marknadsföring, men det har vi slutat med för det tar för mycket tid, konstaterar Anniqa.

MARIE AXELSSON driver företaget Naturpralinen i Värmland. Det startade hon 2007 efter att tidigare ha jobbat som kock och kallskänka. Hon gör handgjorda chokladpraliner. Hon plockar alla bären själv och har fokus på lingon, blåbär, skogshallon och smultron i pralinerna. Naturpralinen försäljning sker via den egna gårdsbutiken, via återförsäljare, mässor och marknader och via webbshopen.

Naturpralinen kostnader för webbhotellet är 1 200 kr per år plus 3,75% i avgift per beställning. Dessutom är det en kostnad för att föra över pengar från betalningssättet Payson. Hos Naturpralinen betalar kunden 69 kronor i frakt. Ungefär åtta procent av försäljningen går via webbshopen.

BÄST LÖNSAMHET är det via gårdsbutiken. Därefter kommer marknader där Marie brukar ha lite lägre priser och göra mässebjudanden. Hon har också några återförsäljare.

– Fördelen med webbshopen är att få spridning och nå hela Sverige. Kunderna beställer och nästkommande dag tillverkas produkterna för att det ska bli ekonomiskt hållbart. Praliner som blir över säljs sedan i gårdsbutiken.

Fraktlösningen är att lägga chokladen i kartong med bubbelplast utanpå och sen lägga i vadderade kuvert och skicka via Postnord.

– Jag tycker att det är bäst att ha kontakt med kunderna via mejl, säger Marie som ser att det som har ökat mest den senaste tiden är prenumerationer, alltså de som köper en chokladask i månaden.



MATHANTVERK SOM SÄLJS VIA NÄTET
 orranasgardsmjeri.se
 lagritos.se
 grisbilen.se
 naturpralinen.se

