

Bli god på gårdsbutikk

Rapport fra studietur til Hedmark

20.-21. januar 2015



Innhold

Alm Gård	3
Edel Design	5
Nettverket "Midt i Mjøsa"	6
Skafferiet	7
Hoel Gård	10
Ask nordre, Braastad epler	14
Stubberud gård	16
Løten nærstasjon & Landhandleri	18
Deltakerliste studietur gårdsbutikk	19

Foto: Forsidebildet er fra besøket på Stubberud gård og er hentet fra Ringsaker blad sin reportasje om besøket.

Øvrige bilder er tatt av Fylkesmannen i Nordland

20. januar

Alm Gård

Stange kommune

<http://almostre.no/>

Gården er drevet biodynamisk i 40 år. Den er nå en stiftelse og det er tre stykker som driver gården sammen.

Produksjon på gården:

- Mye grønnsaker, (rundt 35 ulike sorter) der nesten alt selges direkte til forbruker.
- Korn (havre, bygg, emmer, hvete, rug) – egen mølle og eget renseanlegg
- Grovfor
- Kjøttproduksjon på gris, sau og storfe
- Bær
- egg

Det er mange ulike produksjoner noe som er svært arbeidskrevende. De har praktikanter og frivillige som arbeider på gården, spesielt i sommersesongen.

Dyrene fra gården slaktes på Stange. Det er kort vei og gjør at det blir lite stress for dyrene= bedre kjøtt. De vurderer å få laget et eget rom for nedskjæring av kjøttet selv. De ser også på mulighetene for å starte med nedfrysing av grønnsaker.

Det er mye fin grønnsaksjord på gården

Salg: - etterspørselen i markedet er større enn det som kan leveres!

Egen gårdsbutikk. Åpen fredager og lørdager.



I butikken selges mye grønnsaker, mel malt fra eget korn, syltetøy, kjøtt, egg, + noen innkjøpte varer (te, krydder, honning).

Omsetningen fra gårdsbutikken er på ca 300 000. Ca ½ omsetningen fra gårdsbutikken er kjøttprodukter.

Abonnementsalg: sender ut og kjører ut varer rett til forbruker. Her har de 150 kunder, da er det stopp pga arbeidet med å organisere det hele. Abonnementene er fra juli til ut januar. Selger kun

egne varer og derfor er det ikke hele året. Selger varer etter hvert som de har sesong. Har en plan om å utvide sesongen ved å starte med produksjon av asparges. Når ordningen bare er fra juli til januar må de "starte på nytt" med å få tak i kunder.

Det er et storbykollektiv i Oslo som kjøper stort og pakker varene i små poser til kundene sine. Ca 1000 stykker som er med på dette. De som administrer dette jobber gratis på skift med å pakke i poser.



Prisnivå: Det er vanskelig å prissette varene.

Produksjonstilskudd og billig arbeidskraft teller positivt, men produksjonene som drives er arbeidskrevende, det teller negativt inn på kostnadene ved produksjonene. De er ute i dagligvarebutikkene og ser hva tilsvarende varer koster og legger på 20 % på denne prisen. En utfordring her er at prisene i butikkene varierer fra uke til uke og fra butikk til butikk.

Kundene ønsker kvalitet og bryr seg ikke så mye om prisen på varene.

Til slutt: Hvis noen har spørsmål til drifta – butikken eller annet er det bare å ta kontakt på e-post.

Edel Design

www.edeldesign.as

Galleri Hjerterom på Alhaug Gard, Midt i Mjøsa

Rene naturmaterialer – ren stil



Alt er sydd på gården og designet av Edel Urstad. Edel Design er i alle ledd bygd opp med omtanke for etikk, miljø, samfunn og personlig velvære.

Edel Design ble startet i år 2000 for å finansiere det årlige villmarksbaserte friluftslivstilbudet for ungdom - Rediscovery Allsidig Miljø Program (RAMP). Edel startet opp RAMP i Norge etter en idé fra Canada der hun jobbet i to år med indianske ungdommer og kollegaer. Parallellt vokste Edel Design og tok mer og mer tid. I november 2005 sto Galleri Hjerterom klar til å ta i mot de første gjestene. Da var låven på Alhaug Gård blitt forvandlet fra et vanlig ku-fjøs til et helårsåpent lekkert galleri. Heldigvis var mannen på gården ingen drømmetyv - men en som så de samme mulighetene som Edel. Han bidro med en enorm egeninnsats på låveforvandlingen og sørget for at det faktisk ble et galleri her!

Edel er fra Namdalen, oppvokst på gård. Utdannet ved Ås-NLH.



Edel Design har vært å finne hos over 35 forhandlere over hele landet. Nå har de valgt å konsentrere seg om sitt eget utsalg som er Galleri Hjerterom på Alhaug Gard, Midt i Mjøsa.

Edel har 5 ansatte. Bedriften går godt. Det har kun vært ett år med røde tall.

Hun beskriver seg selv som er typisk kvinnelig gründer som har hatt lite lån. Har totalt lånt kr 600 000. Det er nå betalt ned til kr 300 000.

Gode råd fra Edel:

- ei ideen din selv
- stå i valget
- finn ut hva du er god på og hva du har lyst til å bli god på
- Vær sær
- Spiss det du driver med. Du kan ikke tekkes alle.
- OBS: det finnes mange drømmetyver blant oss. Pass på hvem du spør om råd. Ikke alle råd du får er gode for deg.
- Hvis ikke den bankkontakten du har er god/fungerer for deg: BYTT kontakt!

Låven på gården ombygd. I kufjosen er galleri og utsalg. Siloen er blitt prøverom. På låven er det systue. Den gamle utedoen er blitt gjestedo på sommeren.

Tips hvis du skal bygge om: ta med brannvesen og vegvesen fra starten av.

I tillegg til at Edel driver Edel Design driver mannen hennes med økologisk solbærproduksjon på 8 dekar. Han har en hel årsinntekt på denne produksjonen.

Nettverket “Midt i Mjøsa”

<http://www.midtimjosa.no/>

Nettverket ble startet av Edel etter inspirasjon fra “den gyldne omvei” . Prosessen startet høsten 2006. 10 stykker møttes hver 14 dag. I januar var det oppstart for “Midt i Mjøsa”. De var da 6 bedrifter med. I dag er det 33 stykker som er med.

Medlemmene av Midt i Mjøsa BA er tilbydere av kultur, opplevelser og/eller næring, men mest av alt har de et sterkt ønske om å synliggjøre mulighetene og alt det som skjer på bygda.

De har valgt å ha spesielt fokus på områdene:

- Matopplevelser - og sterke merkevarer
- Gårdsturisme og overnatting
- Spiseri og felles utsalg
- Produktpakker
- Mjøsliv og friluftaktiviteter
- Arrangement
- Severdigheter

Skafferiet

<http://skafferiet.no/>

<http://nettbutikk.skafferiet.no/>

På Helgøya i Ringsaker kommune. Eier og driver Charlotte



Skafferiet på Hovinsholm er en sesongåpen café og landlivsbutikk beliggende i nydelige omgivelser på Hovinsholm gård på sydspissen av Helgøya.

Hun startet Skafferiet i 2008 etter å ha bodd 6 år på gården. Hun hadde en mann som jobbet mye og hun ønsket å finne sin plass og drive med noe eget på gården.

På gården er det kalkuner, korn og potetproduksjon.

Charlotte brukte 2,5 år på å forberede etableringen. Hun er i utdannet skuespiller. Tok kurs i mat og opplevelse i 2004-2005.

I mai 2008 åpnet kaféen: Hjemmelaget mat, hjemmebakts. Lokale råvarer.

Gårdsbutikk med "landlige varer".

Mange var skeptiske – og de uttrykte det også. Helgøya er jo langt ut, og ingen som kjører forbi. IN var støttende og hadde troa på etableringen.

Dagen før åpningen var det en reportasje i avisa. – det medvirket til mye besøk fra dag en. (måtte melde seg inn i moms registeret ganske raskt). Det kom flere folk for hver helg som gikk. Første året stengte de i august – bygget glassverandaene og åpnet igjen 8. november.

Historien videre: **utrolig mye besøk.**

- 60.000-70.000 besøkende i løpet av sesongen.

Grunnkonsept: ALT av mat skal være 100 % hjemmelaget. Bruker mest lokalproduserte varer, mye fra egen produksjon. 4-5 kakeslag hver dag. 5-6 lunsj retter.

25 ansatte på sommeren. 15 stykker på jobb hver dag i juli.

Skafferiet er i stadig utvikling og endring. Det utvides og utbedres. På grunn av mye besøk er det stor slitasje. Butikkbiten er i stor grad flyttet over til stallen på plassen og trykket av folk. Det er mange fordeler med felles butikk og kafe.

- Hun har gitt ut to kokebøker
- Har laget tursti
- Har laget brygge
- Har egen nettbutikk

- Nye spiselige produkter for salg i butikken
- Bruker sosiale medier aktivt – spesielt instagram – tar bilder av opplevelser og stemning.

De har sesongstengt fra 6. desember til påske.

Produktutviklingen gjør hun selv. Det er tuområder rundt på eiendommen, det er ryddet strand som brukes av de som kommer på besøk. Hovedhuset på gården er kun privat. Hun mener det er viktig å skille mellom privat og drift pga at det er veldig mange mennesker som kommer til gården. Sesongen er: påsken- ut september julemarked og noen helger før jul.



Det er viktig med denne pausen fra gjester på vinteren. Mer tid til barna. Det er utfordrende med sesong og med mange ansatte. Har nå fått en avtale med Sjursjøen (vintersportssted) med bytte av personale med dem.

Mange lokale skoleelever og studenter som jobber hos henne på sommeren.

Nettbutikken går hele året. Den er litt underprioritert og ligger langt under resten i omsetning. Det er nok fordi det ikke legges ned så mye arbeide på denne. Nye varer kommer ikke i mars før sesongåpningen. Tanken bak innkjøpene: Kjøper bare inn det hun liker selv og tror andre vil like. Prøver å finn produkter som få andre har. – interiør, klær, matprodukter, keramikk, porselen.

Reiser på messer i januar, Stockholm, Lillestrøm, Paris.

Selger mest av lokale matprodukter – her er det minst fortjeneste.

Tips: finn ditt eget særpreg. Ikke kopier andre butikker i området. Velg vareutvalget utfra stedet butikken ligger.

Hovindsholm er en gård med lange tradisjoner. Det er aktivt landbruk rundt. Mat har vært viktig i gårdens historie

Hvordan bruke det lokale i egen butikk?

Lillestrøm, gave og interiørmessen: "alle" i hele Norge drar dit – og kun dit. Derfor kan det bli mye likt rundt i landet vårt. Viktig å finne inspirasjon også utenfor landets grenser.

Skuespillerbakgrunnen brukes til å isenesette opplevelsen for de som kommer. Når kafeen åpner. Ringer med kubjella. Har 60 sitteplasser inne og 250 ute.

Ringsaker kommune: en god kommune å bo i. De ønsker etableringer og har ansatt egen markedssjef i kommunen.

Skafferiet har fått mye omtale i aviser, magasiner, TV

Askeladdprisen i 2012. Gründerpris samme året (250 000 kr)

Pessimistene er blitt positive.

Framover:

- ny bok?
- Nytt bakstekjøkken.

Skafferiets kokebok er solgt i 12 000 eksemplarer. Kommer nå i sitt 3. opplag.

Lager noen reportasjer for magasinet "Lev landlig"

Når ting vokser så er det mye som følger med: telefoner, SMS'er, e-poster

Bli flink til å delegere bort de arbeidsoppgavene du ikke trives å jobbe med!

Hoel Gård

www.hoel-gaard.no

Hoel gård ligger på Nes-halvøya helt nede ved Mjøsa.

På gården produseres det årlig 150 000 slaktekylling, korn, frø og potet. Det er 1350 daa dyrka mark på gården. Driftsbygningen er på 3000 m²



Vertskapet: Per Eilif Sandberg og Vigdis Sandberg

Per Eilif og Vigdis kom hjem fra Grüne Woche omentrent samtidig som vi ankom gården. Per Eilif tok imot oss inne i en av stuene i hovedhuset og her fortalte han oss om gårdens historie:

«Hoel nevnes første gang i Håkon Håkonssons saga i forbindelse med slaget mellom birkebeinernes

sysselemann Arne på Hoel og ribbungene — et opprørsparti stiftet i 1219 av Gudolv fra Blakstad av levningene etter baglerpartiet. Ribbungene vant en overlegen seier, Arne og hans sveit falt på åkeren like ved gården.

I et pavebrev fra 1390 stadfestet pave Bonifacius Hamar domkirkes eiendomsrett til gården. Etter reformasjonen ble Hoel krongods, og fra 1586 til 1663, da den ble solgt til private, hørte gården inn under lagstolen i Opplands lagdømme. Storbonden Halvor Torgersen fra Vestad i Stange kjøpte Hoel i 1679. Med ham gikk gården inn i en glanstid og en nær 200 år gammel slektstradisjon.

Fra Halvor Torgersen gikk gården over på den eldste sønnen Niels Halvorsen Hoel, og fra ham igjen videre til sønnen Halvor Nielsen Hoel. Fjerde ledd i rett nedadstigende rekke på Hoel var examinatus juris Niels Halvorsen Hoel, som var gift med den driftige Anne Jacobsdatter By.

Deres eldste sønn, Halvor, var 36 år da han i 1802 tok over gården etter sin mor, som hadde drevet den siden hun ble enke i 1780.»

Med Halvor Hoel fikk gården en foregangsmann innen jord- og hagebruk og slekten Hoel sin mest markante skikkelse. For ettertiden er Halvor ellers trolig best kjent som «bondehovdingen» — et tilnavn fikk han på grunn av sin aktive deltakelse i bonde-oppstanden i 1818. Han var en mangefasettert personlighet, som tydelig vakte like sterke positive som negative reaksjoner, avhengig av hvilket ståsted man så ham fra.

Begravelseskransen etter Halvor Hoel har ennå sin faste plass på gården og overtro er knyttet til den. Halvor hadde et godt forhold til damene — også den dag i dag ...?



I 1824 gikk gården over til Halvor Hoels eldste sønn Niels. Midt på 1800-tallet var det tøffe tak i norsk jordbruksnæring og Niels Hoel — som forøvrig var den første ordføreren på Nes — gikk konkurs. Etter at gården hadde vært nærmere 200 år i slekten Hoels eie, ble den i 1867 solgt til forretningsmannen Peter Wessel Wind Kildal fra Christiania. På Hoel anla han meieri og potetmelfabrikk, og storgården

ble dermed det som senere er kalt en prekapitalistisk gård, det vil si at det tradisjonelle produksjonsgrunnlaget ble utvidet med industri- og handelsbasert virksomhet. Hoels nye eier var også en foregangsmann innen jordbruket, og under hans kloke lederskap ble gården drevet opp til et moderne mønsterbruk.»

Kildal raserte alle gårdens småhus, oppførte den imponerende låve- og fjøsbygningen og gjorde om føderådsbygningen til arbeiderbolig. Tårnene Hoel Gård bruker i logoen sin skriver seg også fra denne tiden. Kildal og hans hustru Christine Marie, født Gotaas, var gjestfrie og godt likt, og Hoel sto sentralt i bygdas selskapelige liv.

Peter Wessel Wind Kildals sønn, Karl Friis Kildal, som tok over gården var en stor original — og visste det selv. Han var høyremann på sin hals og hadde en lang rekke kommunale verv. I en beskrivelse som en av hans nevøer har gitt av ham, heter det blant annet: «Gjennomføringen av alminnelig stemmerett i Norge anså han som en ulykke for landet, og det var ikke fritt for at han uttrykte seg litt hånsk om sine husmenn og arbeidere når han etter reformens vedtak omtalte dem som «de stemme-berettigede».» På nordsiden av driftsbygningen som faren hadde bygd, la Karl ut 15 mål skog til naturpark og kalte den «Mors park». Den er nesten som et arboret med mange sjeldne trær. Det er også Karl gården kan takke for Norges lengste lindeallé; den 1,6 kilometer lange «Fars allé». Karl var ungkar og kort tid før sin død i 1915 solgte han gården til brorsønnen, Karl Kildal, som var rittmester og sjef for hærens rideskole.»

Karl Kildal og hans kone Margrethe, født Boyesen, satte sitt preg på gården. Meieribygningen — hvis eldste del går tilbake til 1786 — var ikke lenger i bruk, og Karl gjorde den om til herskapsstall for de hestene. Fru Margrethe moderniserte barokk-hagen påbegynt av Halvor Hoel. Den eksisterer fremdeles, i en forenklet form. Arbeiderboligen «Sverige» (den ble kalt så på grunn av de mange svenske arbeiderne på gården) ble revet og ga plass for en stor lekestue for ekteparets datter og eneste barn.

Da Karl og Margrethe i 1923 solgte Hoel til opprettelse av et barnehjem så det en tid stygt ut for den gårdens fremtid. Et konsortium av 25 gårdbrukere anført av statsråd Johan Egeberg Mellby på Grefsheim, sikret at kommunen brukte sin forkjøpsrett. I 1926 ble nåværende eiers farfar, Eilif Sandberg — en Oslo-gutt med grønne fingre — ansatt som gårdsbestyrer. Seks år senere kjøpte han Hoel. Via hans kone, Elisabeth Gihle, kom Hoel-slekten pussig nok igjen tilbake til gården.»

Fra Eilif og Elisabeth Sandberg gikk Hoel videre til sønnen Christian og hans kone Synnøve, født Frang, som nå er eldste generasjon på gården. I 1989 kjøpte deres sønn, Per Eilif, gården og er dagens vertskap sammen med sin kone Vigdis.

Per Eilif er stolt bonde og tar seg av gårdsdriften i tillegg til vertskapsjobben. Han tok over gården etter sine foreldre Christian og Synnøve i 1989. Ved sin side i vertskapsjobben har han Vigdis — sykepleier av yrke, med omsorg og omtanke i blodet. Vigdis har sans for matkultur og -formidling — og utfører sine husfrueplikter med en feinschmeckers «touch». Per Eilif og Vigdis føler seg mer som forvaltere enn eiere av gården — alt gjøres med tanke på bevaring av kulturarven for neste generasjon og for allmenheten.

Hovedbygningen på gården: eldste delen er fra 1719. Det var typisk for Hedmarken med store våningshus. Da Per Eilifs bestemor var husfrue på gården hadde hun 30 stykker i kosten, tre ganger for dag. Huset er 700 m³, det er fredet.

Reiseliv:

Startet i 1992 – etter et ønske fra kommunen. Under OL laget de lunsjbufe i Museet som er det tidligere grisefjøset på gården. Etter OL ansatte de egen kokk. Det er næringslivet som er de største kundene. De har ca 20 bryllup i året på gården. Hoel Gård har lokaler som egner seg til forskjellige typer arrangementer for private selskap, foreningsgjester og næringslivsarrangementer; fra intime lunsjer for 6 til store selskaper for cirka 130. Det er 60 sengeplasser fordelt på hovedhuset, bestyrerboligen, Sveiserboligen, Føderådsbygningen, 4 portnerboliger på stranden og brudesuiten. Nesten hele våningshuset brukes i reiselivssatsingen.

I inntekt har reiselivet passert jordbruksdelen av drifta.

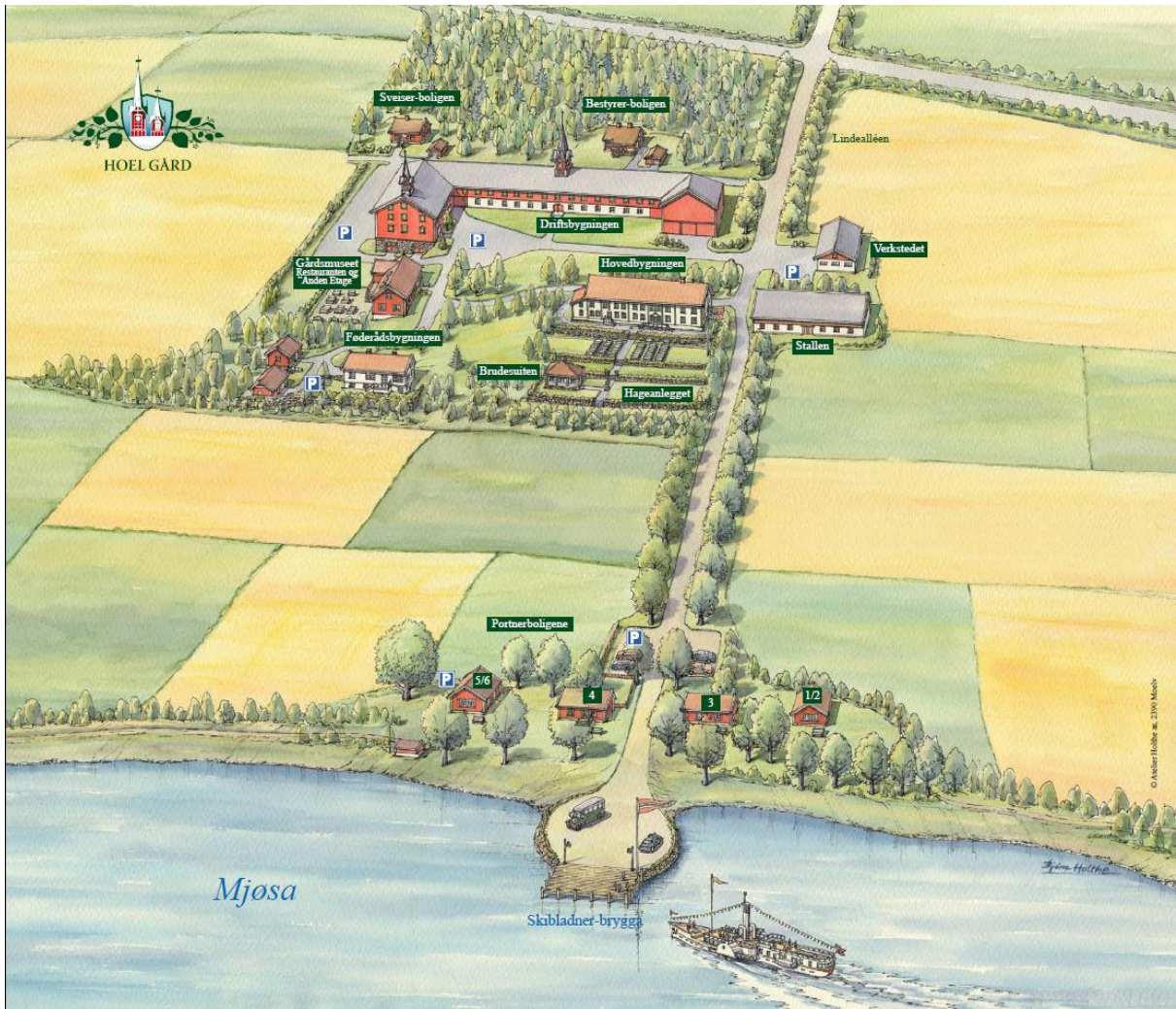
Reiselivet er med på å ta vare på kulturlandskapet og bygningene på gården

Parets eldste sønn ønsker å overta drifta på gården.

Etter orienteringen fikk vi en omvisning i hovedhuset før vi ble servert middag i gårdsmuseet.



Neste dag var det frokost på gården før vi fikk en omvisning ute.



21. januar

Ask nordre, Braastad epler

www.brastadepler.no

Gården ligger på Nes i Hedmark.

I tillegg til epler og plommer blir det produsert konsumegg fra 7500 frittgående høner samt korn. Braastads epler har eget gårdsutsalg. Et ønske om å utnytte ressursene i hagen bedre førte til at det ble startet opp med pressing av eplejuice i 2006. Juicen blir tappet på Bag-in-box og flasker, påsatt etikett som ble tegnet i 1950. Etiketten ble på den tiden brukt på eplekasser som ble solgt ut fra gården. Nyoppussede lokaler i låven fra 1927 inneholder nå både produksjonslokaler og gårdsbutikk. Gårdsbutikken ble åpnet i 2009. Den har åpent fra mars til desember. I butikken selges også grønnsaker og poteter fra nabogårdene.



Råstoffet blir hentet rett fra epletreet og eplejuicen blir produsert helt uten tilsetningsstoffer.

Juicen blir solgt til enkelte serveringssteder i nærområdet samt til privatpersoner som kommer til gården.

Det produseres 30 000 liter juice på gården i dag. Det er planer om å utvide for å kunne ta mer leieproduksjon, pressing og syltetøyproduksjon, både frukt og bær. De leier også bort anlegget. Ettersom de har mottatt midler fra Innovasjon Norge til å bygge anlegget ønsker de å åpne for at andre skal få prøve det.

De produserer også is og sorbe. Det er 50 % bær i sorbeen. Isen lages på ferdig mix fra Italia. Det var et prøveprosjekt i 2014 med 1000 liter is.

Volumet som presses er helt på grensen av hva anlegget klarer. Der er et manuelt anlegg med kapasitet på 500 kg i timen i pressa og 100 kg pr time i pasteuriseringen. De ønsker seg en mer automatisert presse.

Nå har de en leieproduksjon på 10.000 flasker.

Bær kan brukes hele året. Den bør fryses før en lager saft av den. August til november er produksjonstiden for epler.

Mye manuelt arbeid gjør at safta fra bærene (jordbær og bringebær) blir dyr, men det er ikke problemer å selge produktene.

I sesongen har de 2 ansatte – utgjør ett årsverk.

I 2014 fikk de alkoholbevilgning for produksjon av sider. De har startet produksjonen og håper på at det blir endrede regler slik at de kan selge sider fra gårdsbutikken.



Salget fra gårdsbutikken gikk ned fra 2013 til 2014. Dette fordi det er mer eplemost tilgjengelig på butikkene i nærområdet (most fra vestlandet).

De er med i «Midt i Mjøsa». Braastad har mest folk fra nærområdet i butikken. Ca 80 % av kundene er fra nærområdet.

Omsetning: ca 700 000 kr i omsetning i butikken. 130 000 kr av dette er leiepressing. I tillegg leveres epler til Bama. Leveranse til restauranter kommer i tillegg.

Ringsaker kommune er en veldig positiv kommune. Kommunens positive holdning smitter over.

Stubberud gård

<http://stubberudgaard.no/>

Stubberud Gård er et familiedrevet småbruk i Åsmarka – 15 minutter med bil fra Moelv, 20 minutter fra Sjusjøen, 30 minutter fra Gjøvik, Hamar og Lillehammer.

Da vi kom på gården ble vi tatt imot av Siv og Johnny. Stubberud gård ble tidligere drevet av Johnnys foreldre. Det er et småbruk på totalt 330 dekar. Det er ikke dyr på gården lenger. Siv og Johnny ønsker å drive med noe som involverte hele familien. I Siv's permisjon startet hun konseptjobbingen. Hun fikk god hjelp fra landbrukskontoret i Ringsaker kommune. Hun jobbet med IN for å finne ut hva hun var god på, hvilke ressurspersoner hun trengte i hjelp fra i starten. IN bidro med gode råd. De renoverte først fjøset. Det meste av arbeidet gjorde familien selv.



Tilbudet på gården er 4 delt:

- Pølsemakeri
- Gårdsbutikk
- Servering
- Eventyrskogen (gratis)

På Stubberud produseres det i liten skala, eksklusive kjøttvarer med høy kvalitet. Produkter kjøpes i gårdsbutikken i låven. Gården har eget jaktterreng og har elgkjøtt fra egen jakt til salg i gårdsbutikken. I låven er det kaffeservering, hjemmebakte kaker og enkle lunsjretter basert på utvalget vårt av norske oster, egen produksjon av kjøttvarer og andre småskalaprodusenter. De har enkle menyer med egne og lokale råvarer som utgangspunkt. Johnny er utdannet pølsemaker.

De åpner i 2012, litt for tidlig! De var ikke ferdig med produktutviklingen da de åpnet og det ble derfor dårlig tid til den delen.



I dag er det 7 stykker som jobber på Stubberud gård. De har flere og flere egne produkter. Både Siv og Johnny har arbeid utenom gården. De gjør dette fordi det er gøy! De er lydhøre ovenfor gjestene. De gjør det som lønner seg of det som kundene ønsker.

Elgkjøtt er den viktigste råvaren og de burde hatt mer av det.

De har prøvd mye forskjellig og gjort mange feilvalg. De skal slutte med interiør og istede ha mer mat, mer lokale verdier og mer egenproduserte produkter (mat). Disse endringene skal gjøre at de blir mindre lik de andre i området slik at de utfyller hverandre bedre.

Butikken og serveringen har fast åpningstid hele året:

- Torsdag 11-16
- Fredag 11-17
- Lørdag & søndag 11-16

Markedsføringen til nå har vært i sosiale medier. Før jul var det i tillegg flyere i postkassene på Lillehammer – det virket kjempegodt! De har ikke nettbutikk, til det er varetilgangen for ujevn.

Omsetningen fordeler seg på 80 % butikk og 20 % servering – under forutsetning av de har nok varer å selge!

Stubberud gård er et personlig foretak, men det skal gjøres om til et AS.

TIPS til oppstart:

Det er viktig å ha gode team rundt deg når du skal etablere deg. Lytt til råd, men du må gjøre det du selv føler for.

Få mattilsynet til å komme ofte på besøk. Bruk dem som sparringspartner.

Løten nærstasjon & Landhandleri

<http://www.visitnorway.com/no/product/?pid=90787>

Løten Nærstasjon & Landhandleri er kjent gjennom media blant anna som den siste togstasjonen på Norges første statsbane der det fortsatt selges togbilletter over disk "på gammalmåten". Etterhvert er stedet også blitt kjent for sitt unike utsalgssted av kortreist mat, fra Løten og regionen rundt ("Innlandet"/"Hamarregionen").



I tillegg til å være et felles utsalgssted for gardsmat fra hele regionen drives det en kafe og et bakeri i den gamle stasjonsbygningen, der du kan få servert hembakst og kaferetter basert på de lokale råvarene. Det er plass til inntil 80 personer i de to rommene med kafebord, og på kveldstid kan en få servert tre retters middager ved langbord (forhåndsbestilling, for grupper). Det er også masse koselige sitteplasser ute, i den lille "hagen" og på perrongen der en fortsatt kan se togene stoppe mange ganger om dagen, eller foran ved skigarden, den utendørs bakerovnen og den idylliske "blomsterpaviljongen". Nærstasjonen er åpen hver dag, hele året fra kl 10 - 16 (søndager fra kl 12).

Her har det vært kafe i drøyt fire år. Wenche som tok imot oss og orienterte har vært ansatt i tre år. Det siste året har hun vært driver.

Det selges lokal mat fra 3-4 hovedleverandører + mange småleverandører mot provisjon. 25 % i gjennomsnitt.

Det er kafeen de tjener mest penger på. Butikken trekker gjester til kafeen. Omsetningen er ca 50/50. Huset leies.

Det er vanskelig å få god nok økonomi i drifta.

Deltakerliste studietur gårdsbutikk

Navn	mobilnr.	Kommune	Adresse	postnr	poststed	E-postadresse
Hanne-Sofie Trager	97013946					fmnohtr@fylkesmannen.no
Toril Austvik	75547843					fmnotau@fylkesmannen.no
Katrina Odden Grav	48147140	Andøy	Øygård	8484	Risøyhamn	kat-grav@online.no
Tor- Ivar Grav	95067007	Andøy	Øygård	8484	Risøyhamn	toivargr@online.no
Astrid Olsen	91144613	Bodø	Kjerringøy gård	8093	Kjerringøy	post@kjerringoygard.no
Lise Torrisen		Bodø	Kjerringøy gård	8093	Kjerringøy	post@kjerringoygard.no
Margrethe Dahl	90795058	Andøy	Bjørnskinn	8484	Risøyhamn	mar.dahl@hotmail.com
Jørn Kåre Ingjer	99792833	Andøy	Bjørnskinn	8484	Risøyhamn	jkingjer@online.no
Jan Storteig	91517581	Bodø	Godøynes	8050	Tverlandet	jan@storteian.com
Anne Kjersti Storteig	41320307	Bodø	Godøynes	8050	Tverlandet	anne@storteian.com
Heidi Holm Lange	90678873	Hemnes	Villmoheia	8646	Korgen	heidi-lange@hotmail.no
Bjørn-Inge Lange	90070852	Hemnes	Villmoheia	8646	Korgen	bi-lange@online.no
Geir Vatne	48272910	Lurøy	Vatne	8730	Bratland	gei-vat@online.no
Ellen-Karin Kolle	95186608	Lurøy	Vatne	8730	Bratland	ek-kolle@online.no
Heidi Nyland	95465439	Sortland	Risevegen 133	8404	Sortland	heidi.nyland@vesteraalsmat.no
Monika Nyland	95465439	Sortland	Risevegen 133	8404	Sortland	heidi.nyland@vesteraalsmat.no
Ann-Synnøve Albertsen	95201909	Hemnes		8646	Korgen	jordabakk1@gmail.com
Agdis Albertsen	95098339	Hemnes	Bakkeli	8647	Bleikvasslia	jordabakk1@gmail.com
Merete Sommerro	91703066	Nesna	Strand	8700	Nesna	msommerr@online.no
Aimee Cathrin Larsen	48028344	Vestvågøy	Valbergsveien 48	8340	Stamsund	aimee_acl@hotmail.com
Gro-Anita Nilsen	97562308	Flakstad	Flakstad	8380	Ramberg	gro-a-n@online.no
Lill Kroken	97584491	Flakstad	Vareid	8382	Napp	lill.kroken@gmail.com
May Johannessen	92644906	Andøy	Bø	8484	Risøyhamn	mayeljo@frisurf.no
Trine Holmen	99623515	Vefsn	Postboks 455	8651	Mosjøen	holmengard@gmail.com