

# Bli god på gårdsbutikk

Rapport fra studietur til Hedmark og Akershus

26. og 27. januar 2016



## Innhold

Alm Østre.....	3
Edel Design .....	5
Nettverket "Midt i Mjøsa" .....	6
Skafferiet .....	7
Ask nordre, Braastad epler .....	10
Hoel Gård .....	12
Loftet .....	16
Teppa gård .....	18
Boddingfjell gård .....	20
Beite .....	22
Deltakerliste studietur gårdsbutikk .....	24

Rapporten for første dag består av opplysninger fra både fjorårets og årets besøk. Dette for å prøve å gi et bredere bilde av besøksstedene. Ellers finnes det mye interessant informasjon på de enkelte gårdenes hjemmesider.

Foto: alle bilder er tatt av Fylkesmannen i Nordland

26. januar

## Alm Østre

Stange kommune

<http://almostre.no/>

Alm Østre som den er i dag, har en lang historie. Gården er en av de eldste biodynamiske gårdene i Norge.



I dag er det tre hovedansvarlige som driver gården i felleskap, men med ulike ansvarsområder: åkerbruk/dyrehold/gartneri. I tillegg til de hovedansvarlige har gården en rekke praktikanter. Dette har både positive og noen krevende sider, så det å ha en jevn utskifting av folk må man like.

Gårdsarealet strekker seg ut over 540 dekar jord som omfatter 280 dekar gress og beite, 180 dekar av korn (hvete, spelt og bygg) og 60 dekar av grønnsaker. De dyrker omtrent 30 - 35 forskjellige sorter økologiske grønnsaker som selges blant annet i ukentlige grønnsakskasser, levert på døren. De produserer melk (25 kyr), kjøtt (30 storfe), og egg (80 høner). Om sommeren holder de noen griser og lam til egen glede, og til glede for kunder og andre besøkende. De har prøvd seg på honningproduksjon, uten den store lønnsomheten. Samtidig er det slik at med den driften/produksjonen de har lagt opp til, er det på mange måter mangesidigheten som gjør at det blir lønnsomhet totalt sett.

Fra august og til slutten av februar leveres det ukentlig grønnsakskasser direkte hjem til kundene. De har ca. 150 kunder i nærområdet, noe de anser for å være nok, ut fra at da klarer de å gjøre alt selv, samt følge opp kundene på en OK måte. I og med at de er fri for varer i deler av året, må de «starte» på nytt igjen hvert år. Ca. 2/3 av kundene er stabile/»gamle» kunder ved hver oppstart. Ved leveranse av matkasser sender de med et brev til hver kunde. Dette er en viktig del av kontakten med kundene. Denne direkte kontakten brukes også når de i perioder har overskudd på enkelte varer.

Gårdsbutikken (Stanges minste butikk) er åpen to dager i uken fra august. Her selges det honning, egg og ferskmalt mel i tillegg til et stort utvalg av egne grønnsaker. De kjøper inn litt andre varer for å fylle opp sortimentet. Gårdens produkter selges også på Bondens marked i Hamar en gang i



---

måneden gjennom hele sesongen.

I tillegg til lokalt abonnementsalg og gårdsbutikken, har gården avtale med et storbykollektiv i Oslo som kjøper stort og pakker varene selv. Dette salget tilsvarer ca. 7-800 kunder.

Rent økonomisk har gården framgang. For å øke utvalget ser de for seg at de framover vil utvikle kjøtttilbudet, bake brød og yste ost.

Er det behov for mer info er det bare å ta kontakt med de ansvarlige på gården via hjemmeside eller e-post.

## Edel Design

[www.edeldesign.as](http://www.edeldesign.as)

Galleri Hjerterom på Alhaug Gard, Midt i Mjøsa. Liten gård som tar i bruk ressursene.

### *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 friluftslivtilbudet 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. Parallelt 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. Bedriften har fått Bygdeutviklingspris og designpris.

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 – vær unik - da blir konkurransen mindre/borte
  - Fokus er hele kjernen for å lykkes
  - Tenk på hvem du deler ideer med og spør om råd. Mange ideer blir drept og ikke alle råd du får er gode for deg.
  - Hvis ikke den bankkontakten du har er god/fungerer for deg: BYTT kontakt!
  - Vær forsiktig/kritisk til å ansette venner og bekjente

Låven på gården ombygget. I kufjøsen er galleri og utvalg. Siloen er blitt prøverom. På låven er det systue. Den gamle utedoen er blitt gjestedo på sommeren.

I tillegg til at Edel driver Edel Design driver mannen hennes med økologisk solbærproduksjon på 6 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 35 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 utvalg
- Produktpakker
- Mjøsliv og friluftaktiviteter
- Arrangement
- Severdigheter

Styret har fire medlemmer. Knut Braastad er leder. Midt i Mjøsa BA jobber for at bygda skal fremstå som NÆR, EKTE OG SANSELIG.

## 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. Den første forretningsplanen var bl.a. basert på salg av 20 kopper kaffe i uken i sesongen.

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. Kundene kommer fra hele Østlandsområdet, Danmark og Sverige.

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. I prioriteringen av matprodukter/råvarer kommer egen gård først, så Helgøya og til slutt Ringsaker/Mjøsområdet. Fokus på sesong.

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 pga plassen og trykket av folk. Det er mange fordeler med felles butikk og kafe.

- Hun har gitt ut tre kokebøker, med den fjerde på vei
- 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.

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 finne 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 50-60 sitteplasser inne og 175 ute.

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

Charlotte føler at hun er forbi start-/gründerfasen. Dette gjør bl.a. at tiden er blitt mer dyrebar, og at hun må finne ut hvilke valg hun må ta framover. Bl.a. vil hun trappe ned butikken framover og satse mer på mat, herunder det nye bakekjøkkenet som sto ferdig i 2015.

Hva ville hun gjort annerledes? Hver enkelt må prøve å feile, men det å prioritere, være selektiv i valg av aktiviteter var et av rådene.

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

## Ask nordre, Braastad epler

[www.braastadepler.no](http://www.braastadepler.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. På høsten er det åpent to dager i uken. Perioden september – desember har størst omsetning. 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 selges ca. 10 000 liter fra butikk og 6-7000 liter til restaurant.

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 ca. 12.000 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.

De har en ansatt i 30 % stilling, en i 70 %, og en i 50 %. Leieproduksjonen gjør at de i større grad kan holde folk i arbeid hele året.

---

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). Det er to års ventetid på planter til epletrær.

I løpet av 2016 vil det bli etablert en mathall i Brumunddal. Det er en arbeidsmarkedsbedrift som skal drive denne. Når denne åpner vil varene være tilgjengelig også der.

De er med i «Midt i Mjøsa». Braastad har mest folk fra nærområdet i butikken. Ca 80 % av kundene er fra nærområdet. I tillegg leveres epler til Bama.

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

Gode råd fra Braastad gård: Finn hjelp til å sette opp kalkyler, budsjett og forretningsplan. Skulle satset mye mer i starten, større produksjon/bedre utsalg.

---

## Hoel Gård

[www.hoel-gaard.no](http://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 m<sup>2</sup>



Vertskapet: Per Eilif Sandberg og Vigdis Sandberg

Etter ankomst tok Per Eilif 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 sysselmann Arne på Hoel og ribbungene — et opprørsparti stiftet i 1219 av Gudolv

fra Blakstad av levningene etter baglerpartiet. Ribbungene vane 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 «bondehøvdingen» — 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. 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 m<sup>3</sup>, det er fredet.

### **Reiseliv:**

Startet i 1992 – etter et ønske fra kommunen. Under OL laget de lunsjbufe i Museet som er det tidligere grisekjøset 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

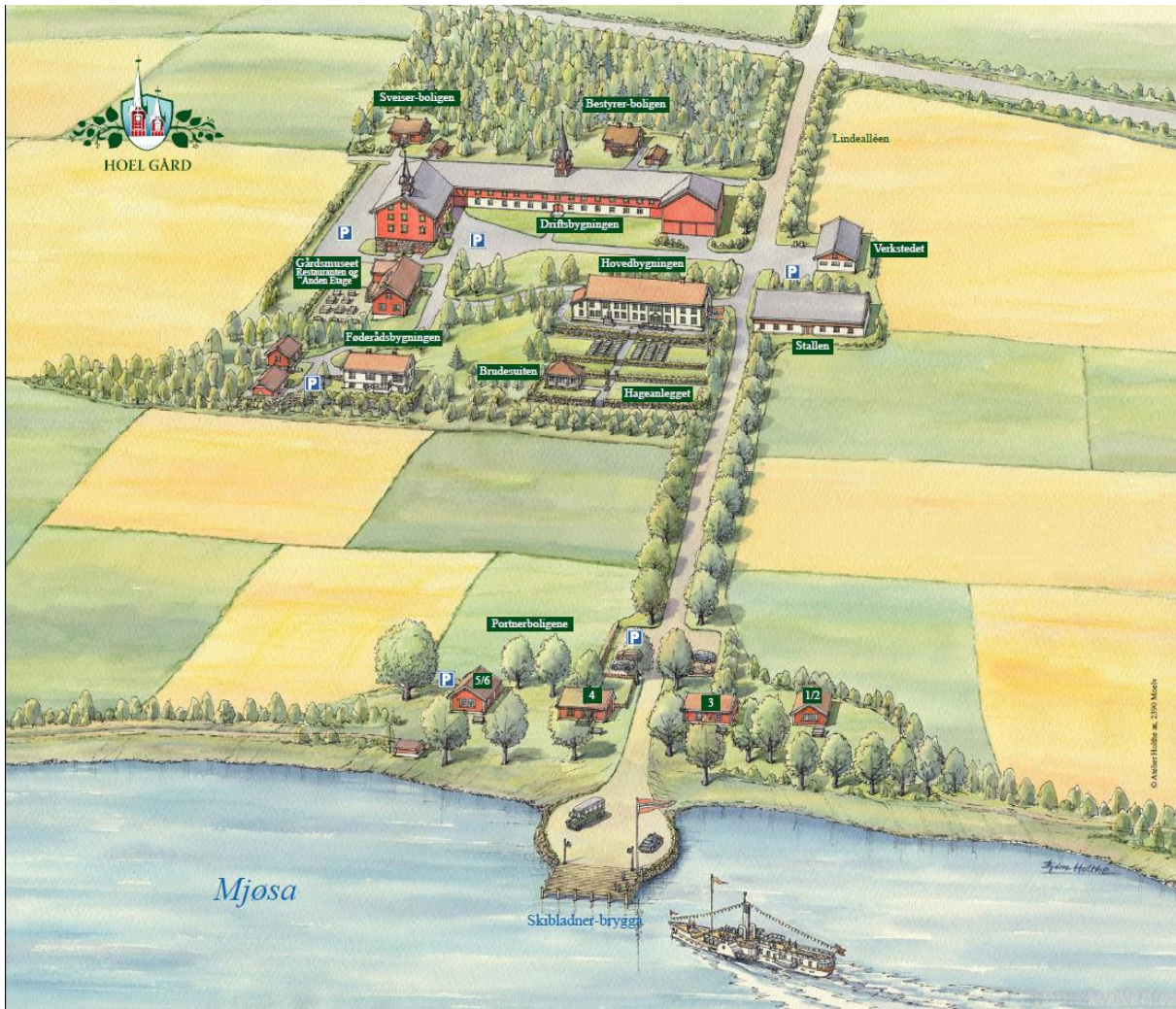
Parets eldste sønn ønsker å overta drifta på gården.

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.



Hoel Gård har mottatt en rekke utmerkelse og priser. Vi kom helt til finalen i "Den Nasjonale Kulturlandskapsprisen" i 2009. Vi mottok Verneprisen i 2005. Innovasjon Norges Bygdeutviklingspris i 2012 for Hedmark samt Ringsaker-prisen i 2013.



Onsdag 26. januar - Akershus

## Loftet

<https://www.facebook.com/Landrose.Loftet/timeline>

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

Loftet er en gårdsbutikk nær Eidsvoll.

Vi blir tatt imot av May-Lis Ekstrøm Hoel, dekoratør, bonde og skinnfellmaker, ansvarlig for ukesoppdragene på Farmen i 2015, Equiterapeut og layout designer. Ukesoppdragene for Farmen var full stilling i 5 mnd. Det tok mye tid og energi og gjorde at det ble veldig hektisk med gårdsbutikken før jul i 2015.

Gårdsbutikken har vært i drift siden 2010

Den har stort utvalg av interiørprodukter, velvære, klær og gaveartikler. Det er nye, gamle, innkjøpte og egenproduserte varer. - inspirert av den lyse nordiske og franske landstilen.

Butikken er kåret til en av Norges 12 beste gårdsbutikker av nettstedet klikk.no/foreldre.

På gården driver de tradisjonell jordbruk med korn og Charolais ammekuer, samt sauer av rasen



selges fra eget rom i 1 etg på stallen.

De har kunder fra hele landet innom.



Gammalnorsk spælsau. May- Lis legger vekt på å holde rasen rein, hun krysser ikke med andre raser. De selger skinnfeller, garn og andre skinnprodukter - de syr og tover på gården.

De selger kjøtt – alt sauekjøttet tas i retur og selges fra gårdsbutikken. Dette er foreløpig sesongbetong og bestillingsvare. Skinn selges året rundt. Alt skinn tas tilbake. De skinnene som ikke er så fine lages det produkter av som selges.

Butikken drives som eget foretak. Butikken kjøper saue- og lammeskrottene fra gårdsforetaket for samme pris som de ville fått fra slakteriet.

De arrangerer inspirasjons-aftener, markeder og andre aktiviteter. Hovedbutikken er i andre etg - på loftet i det som tidligere var stallen. De har et eget glasshus til hage og interiørartikler. Skinnene



May-Lis ønsker ikke å utvide butikken mer. Hun vil ikke bli større enn det lokalene er bygget til. Målet er å drive en butikk som går rundt, også medregnet en ansatt eller to, slik at hun kan avlastes noe i perioder. Det er viktigere for henne å drive noe på en ordentlig måte enn å drive det stort.

For 2015 hadde gårdbutikken en omsetning på cirka halvannen million kroner. Vanligvis har de åpent to dager i uka, men i desember er det åpent fra onsdag til søndag. I januar har de hatt stengt.- Målet på sikt er ikke å ha mest mulig åpent, men være godt besøkt når de har åpent. Hun lager også mange produkter selv, når hun har ledig tid. Selv om butikken ikke har åpent hver dag, så jobber hun med Loftet hver eneste dag. Det er bestilling av varer, pakking, prising, vareeksponering, oppdatering av nyheter, egenproduksjon, markedsføring, regnskap og kundebehandling

Markedsføring: annonser i lokalavisa, facebook, hjemmeside og instagram. Har vært skrevet om i ulike ukeblad.

May-Lis har nettopp vært på messe i Stockholm og hun skal til Lillestrøm. Hun drar på flere messer for å få litt andre produkter enn alle andre har. Tips til messen: det er slitsomt! Finn ut hva dere ønsker å satse på. Ikke kjøp litt fra mange, prøv å velge ut noen få leverandører som kan levere mest mulig av det du vil handle. Forhandle både pris og frakt!

Husk: du må ha penger å leve for. Ikke sats mer enn du har råd til å tape. Gå på kurs, skaff deg kompetanse. Finn ut hva det er du tjener penger på. Finn egne styrker og særpreg. Ikke kopier andre.

Vær med i nettverk hvis det er mulig for bedre markedsføring. Hun er selv med i Visit Romerike og Hanen. - Vi har fått over 5200 «liker» på Facebook og har kunder fra hele landet innom.

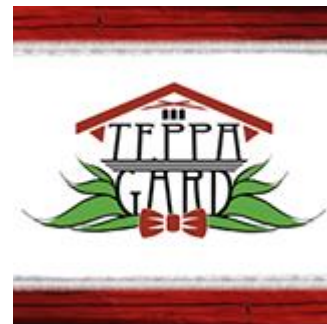
Det som trekker aller mest kunder er skinnene fra sauene våre. Og kjøtt direkte fra gårdsbutikken på høsten er populært, De lever av et godt rykte og positivt bygdesnakk. Folk skal føle at det er koselig å komme hit.



## Teppa gård

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

Teppa Gård drives av Even og Wenche. Even er trettiførste generasjon av familien på gården. De byr på en helt spesiell gårdsopplevelse hvor tradisjoner helt tilbake fra 1042 er innpakket med moderne produkter og tjenester.



De har parselhager, frisørsalong, klesbutikk, møbelbutikk og unike lokaler for selskap, kurs og konferanser.

Fjøset som i sin tid ble fraktet fra Østerdalen med hest og slede og har stått på gården siden 1873 og benyttes idag som møbelbutikk, kurs og konferanselokaler.

Låven som er fra 1642 har de planer om å bygge om til parsell-leiligheter og stabburet fra tidlig 1900-tallet har vært brukt til både frisørsalong og klesbutikk.



Wenche har mesterbrev som dame/herrefrisør, er farge-/stilveileder og hudpleiekonsulent med produkter fra Mary Kay.

Even er utdannet Agronom, Agrotekniker og Økonom. Han har en forkjærlighet for det økologiske, og tilbyr utleie av parselhager klare til dyrking av sunne og friske grønnsaker.

Av dyr har de 50 frittgående kyllinger, 10 kalkuner og frittgående griser. De slakter dyrene hjemme.

De har drevet med mye forskjellig i de ulike husene på gården. De tilbyr kurs, med kokk for å lage pølser, rulle og sylteflesk.

Da «bestemorhuset» ble tomt inviterte de venner og familie til brainstorming over hva huset kunne/skulle brukes til. De delte inn i gutter/jenter. De fikk mange gode ideer.

Resultatet ble at «stabburet» ble flyttet in i huset.

Råd: Ta utgangspunkt i det du vil drive med. Du må like det du gjør for du må regne med å jobbe mye. Du får ingenting gratis.

---

Inspirasjon og lyst til arbeidet vil alltid gå i bølger = jobb med deg selv!

Tenk økonomi i det du gjør og velger. Du må tjene penger på det du driver med. Planlegg 30 år fram i tid – for neste generasjon.

Å ha et positivt dekningsbidrag er et must!

Mulighetene er mange for de fleste:

- Må være vilje
- Du må trives
- Frihet!

Vær bevisst på den friheten du har.



## Boddingfjell gård – Boddingfjell gårdsutsalg

<http://www.boddingfjell.net/>

På Boddingfjell gård, i Nes kommune i Akershus ble vi tatt imot Yngvar og Anne Lise. Gården er liten, men de leier seks andre bruk og har til sammen 290 dekar eng. De har drevet økologisk landbruk siden 2007. De har 130 vinterfôra sau av rasen Gammalnorsk spælsau. Til våren venter de lam fra 70 av sauene, totalt ca 140 lam. I tillegg til sauene har de 3 esler og noen ender på gården.

Gården ligger midt i et ulveområde. Heldigvis har de ikke hatt tap av sau på beite til ulv. Men all sauene beiter på utmark som er inngjerdet, 150-200 dekar. Det er dyrt, men nødvendig pga ulven.

De har laget gårdsutsalg i stabburet på gården. Utsalget har åpent lørdager, eller etter avtale.



Alt kjøttet fra egne sauer tas i retur og selges i gårdsutsalget. De videreforedler og stykker opp i forbrukerpakninger. Det er et stort marked for kjøttet. Alt selges privat. De tar imot bestillinger på hele eller halve slakt, ferdig oppdelt for de som ønsker det. De lager eget pinnekjøtt, både røkt og urøkt. I tillegg produserer de også fenalår og spekepølser av slaktene. Alt kjøttet er Debio godkjent.

I 2015 startet de egen produksjon av honning som de selger i gårdsutsalget. De selger også te, kaffe og utvalgte varer fra norske bærprodusenter som geleer, syltetøy, saft, eplemost. Både økologiske og konvensjonelle varer. I tillegg brukes ulla til å få produsert garn som selges ifra gården. Garnet blir spunnet på Spinnerigården i Grimstad og det tilsettes ikke kjemikalier i produksjonen. For de som ønsker det kan de også få kjøpt ull fra

sauene. De selger også sokker, gensere, luer mm strikket av eget garn.

Alle skinnene blir garvet og det lages skinnfeller og selges. Anne Lise er skinnfjellmaker og syr feller på bestilling til barnedåper, brylluper ol. Mønstrene som brukes til preging er basert på gamle norske mønstre. De har skinn til salgs i butikken hele året, men utvalget varierer noe.



---

I tillegg selger de en god del livdyr til nye bønder som starter opp med sau.

Eierne poengterer at de driver en liten gård, og at de er fornøyde med det. De legger vekt på nærheten til sauene og at de produktene de selger i gårdsutsalget skal være av høy kvalitet og mest mulig lokalt produsert og økologisk. De har stor vekt på at dyrene skal ha det godt. De som kommer til gården skal finne ro.

Motto: "*naturlig - fritt - nært*", både for mennesker og ikke minst dyr.



## Beite

<http://godtbeite.com/>

<https://www.facebook.com/Beite.gaardsbutikk/?fref=ts>

Gårdsbutikken ligger på Hvam vgs i Nes. På skolen blir det produsert ferske varer som egg, flere slag poteter og grønnsaker, salat, urter og blomster som selges i Gårdsbutikken «Beite».



De selger lokalprodusert mat, kortreist mat, og spesialiteter fra andre deler av landet - de har 40 leverandører av spennende produkter. De fleste leverandørene er fra Akershus og Østfold. Også lokal kunst og håndverk, samt husflid av høy kvalitet. De lager gavepakninger i alle prisklasser og størrelser. Kundene kan selv velge innholdet eller velge blant ferdige kurver eller esker. Flotte gaver til alle anledninger; til venner og kjente, ansatte

og forretningsforbindelser eller andre som fortjener litt ekstra.

Kafé "Godt Beite": her kan de ta i mot inntil 40 personer til bespisning. Her kan man nyte en god lunsj basert på lokale råvarer, Forhåndsbestilling for grupper.

Beite gårdsbutikk startet i 2004. De har i dag 3 ansatte, en på heltid og to på deltid. Fylkesmannen i Oslo og Akershus og skolen arbeidet samme om oppstart av butikken. Det startet smått med sekkesalg av poteter og grønnsaker. Etter hvert fikk de egen logo. I dag lager de også egne produkter: geleer og syltetøy.

De deltar på messer og knytter der kontakter til andre og nye leverandører. Sortimentet i butikken utvides stadig.

Målet fra skolen at butikken og gårdsrestauranten skal gå i pluss og at de skal selge egne produkter fra skolens produksjoner.

Kafeen har i hovedsak serveringer på dagtid. Lokale lag som bondelag, landbruksrådgivning osv. er flinke til å bruke kafeen til egne møter og kurs. I tillegg har de noe catering.



Butikken er en del av skolen og det er flere av elevene som er med i produksjonen. Det er et ønske fra de som driver butikken at elevene kan være mer med i butikkdrifta.

Kundene: de fleste kommer fra nærmiljøet. Det selges mye av skolens egne produkter. F. eks. solgte de 7,7 tonn egne egg fra butikken i 2015. Poteter og grønnsaker er også populære varer. Kundegruppen har endret seg noe i løpet av de årene butikken har vært i drift. Tidligere var det eldre kunder som kjøpte store partier med poteter og grønnsaker. Nå er kundegruppen yngre og de kjøper mindre kvanta og ulike varer.

Det er en morsom jobb å arbeide i gårdsbutikken/kafeen. Det er hyggelige kunder.

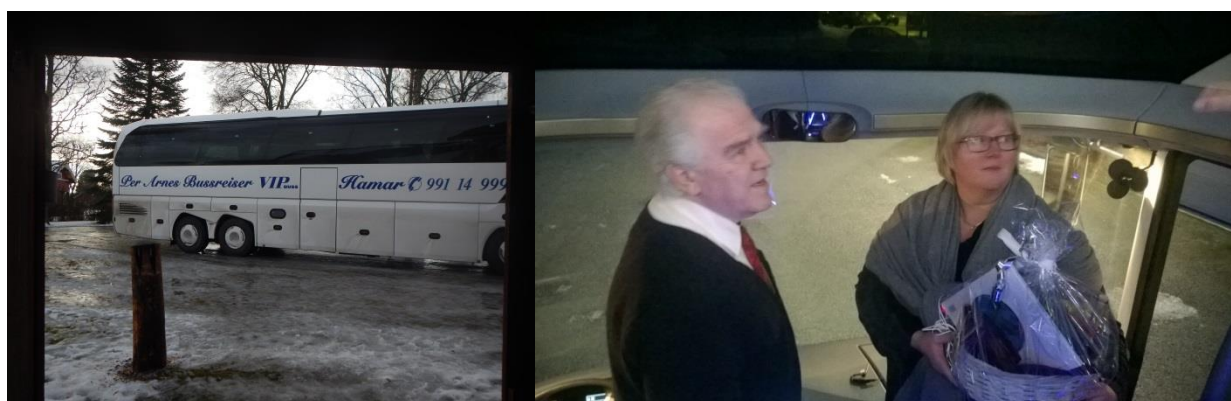
Skolen har ca. 350 elever og det er 90 rom på internatet. Mange av kundene er familie til de som bor på internatet.

De er medlem av:



## Deltakerliste studietur gårdsbutikk

Fornavn	Etternavn	Adresse	Postnr.	Poststed	Mob.nr	epost
Vera Louise	Strand	Melkeveien 111	8050	Tverlandet	97720362	<a href="mailto:vera_strand@hotmail.com">vera_strand@hotmail.com</a>
Frank	Storteig	Melkeveien 111	8050	Tverlandet	91349261	<a href="mailto:frank@storteian.com">frank@storteian.com</a>
Bjørn	Bruvold	Fore	8146	Reipå	95309073	<a href="mailto:bjorn.bruvold@gmail.com">bjorn.bruvold@gmail.com</a>
Kari	Bruvold	Fore	8146	Reipå	95092498	<a href="mailto:bjorn.bruvold@gmail.com">bjorn.bruvold@gmail.com</a>
Randi	Stendal	Ålstad	8289	Engeløya	91738345	<a href="mailto:aalsten@frisurf.no">aalsten@frisurf.no</a>
Vibeke	Stavøy	Tranøy	8297	Tranøy	91168502	<a href="mailto:post@tranovopplevelser.no">post@tranovopplevelser.no</a>
Geir	Solli	Tranøy	8297	Tranøy	97972500	<a href="mailto:post@tranovopplevelser.no">post@tranovopplevelser.no</a>
Ann Merethe	Nilsen	Øverås Gård	8260	Innhavet	90579190	<a href="mailto:nilsenannerethe@gmail.com">nilsenannerethe@gmail.com</a>
Marita	Grönlund	Brygfjell Gård	8646	Korgen	97989067	<a href="mailto:brygfjell@hotmail.com">brygfjell@hotmail.com</a>
Vidar	Tverå	Brygfjell Gård	8646	Korgen	99540093	<a href="mailto:brygfjell@hotmail.com">brygfjell@hotmail.com</a>
Monica	Forsmo	Valryggen	8680	Trofors	99287623	<a href="mailto:laksta@online.no">laksta@online.no</a>
Gudmund Olav	Forsmo	Valryggen	8680	Trofors	41472424	<a href="mailto:laksta@online.no">laksta@online.no</a>
Lotte Christine	Nygård-Forsmo	Valryggen	8680	Trofors	99690036	<a href="mailto:lotte.forsmo@gmail.com">lotte.forsmo@gmail.com</a>
Linda Paulsen	Sund	Sund Gård	8890	Leirfjord	91121537	<a href="mailto:svein.sund@hotmail.com">svein.sund@hotmail.com</a>
Svein Gunnar	Sund	Sund Gård	8890	Leirfjord	91121537	<a href="mailto:svein.sund@hotmail.com">svein.sund@hotmail.com</a>
May	Daljord	Øvre Ånstad vei 19	8416	Sortland	91647170	<a href="mailto:mdaljord@online.no">mdaljord@online.no</a>
Roger	Endresen	Øvre Ånstad vei 19	8416	Sortland	91647170	<a href="mailto:mdaljord@online.no">mdaljord@online.no</a>
Inger-Anne	Høgseth	Nesnaveien 832	8725	UTSKARPEN	99259703	<a href="mailto:ingerannehogseth@outlook.com">ingerannehogseth@outlook.com</a>
Svetlana	Heløy	Kvalvika	8188	NORDVERNES	99156048	<a href="mailto:le-sive@online.no">le-sive@online.no</a>
Tommy	Edwardsen	Nordnes	8255	Røklund	95069426	<a href="mailto:post@nordnescamp.no">post@nordnescamp.no</a>
Lisa	Grimstad	Nordnes	8255	Røklund	95069426	<a href="mailto:lisagrimstad@me.com">lisagrimstad@me.com</a>
Roy	Eilertsen	Sandslettveien 70	8315	Laukvik	97954911	<a href="mailto:roy@livland.no">roy@livland.no</a>
Eleonor	Korneliussen	Klungsetlia 20	8215	Fauske	98683796	<a href="mailto:rein.nytelse@gmail.com">rein.nytelse@gmail.com</a>
Toril	Austvik	Reiseleder			91708398	<a href="mailto:fmnotau@fylkesmannen.no">fmnotau@fylkesmannen.no</a>
Alf	Thynes	Reiseleder			97013946	<a href="mailto:fmnoath@fylkesmannen.no">fmnoath@fylkesmannen.no</a>



Trond fra Per Arnes Bussreiser får en liten oppmerksomhet overrakt fra Vibeke på vegne av hele gruppa, med takk for flott guiding og transport i to dager.