

Lokalmat

Bjørkligården Bjørkli



Bjørkli, 50/6 i Balsfjord

- Sauebruk. Ryddet i 1911 av mine oldeforeldre.
Overtok i 2009. Ble sammen med min bedre halvdel Maiken i 2010.
- Har per nå 80 sau. 19 høns, 6 ender og 4-5 border collie gjeterhunder.
- Har ca 80 daa fulldyrket jord på egen eiendom og leier naboeiendommen med 30 daa.



Bjørkli, 50/6 i Balsfjord

- Vi driver gården i lag, og har hele tiden et ønske om å utvikle gården.
- Vi kjøpte ei lita villsaubesetning på 12 dyr i 2010. Økte raskt til 60 livdyr, i tillegg til 140 kvitsau.
- Reduserte villsauen igjen til et nivå hvor man kan selge mesteparten av villsaulammene som helslakt eller partert.
- Idemyldring på gården.
- Gårdsbutikk!
- Bygge hjemme, eller leie lokale på Storsteinnes?



Nytt kapittel i historien

- Etablerte gårdsbutikk/bakeri på Storsteinnes.
- Undervurderte arbeidsmengden...
- Maiken jobbet 16 timer i døgnet. Det gikk i litt over et halvt år.
- Evaluering: Vi burde fullført den første tanken. Bygd noe enkelt knyttet til gården, hvor vi kunne jobbet litt når vi hadde ledige stunder. Og kanskje kunne hatt skilt ved veien om åpen butikk når det passer.



Men vi gir oss ikke der!

- Vi satser fremdeles på lokalmaten, da det gir oss både noe igjen i form av økt inntjening på det vi lager, men også en glede av å gi kunden et godt og kortreist kvalitetsprodukt.
- Vi hadde ei stund to ammekyr, og fikk melk og kjøtt til eget bruk.
- Vi prøvde også et år med ullgris.
- Tenkte på å utvikle produkter for salg, men kom ikke dit.



Sponheim: Hver mann si høne.

- Vi satsa på litt flere enn det, men likevel småskala.
- Ca 100-110 høns. Ga 80-90 egg om dagen i de beste periodene.
- Salgskanaler:
 - Bondens marked
 - Rekoringen
 - Direktebestillinger
 - Og... Eggeboden!



Kapittel eggeboden

- Gården ligger litt utenfor allfarvei, men vi har en fordel. Det er en del hytter og campingplasser i Malangen, og deler av helgetrafikken passerer Bjørkligården.
- Hva om vi plasserer et kjøleskap ved veien, og henger opp skilt; egg til salgs?
- Umiddelbar suksess! Vi klarte ikke å levere nok. Vi gikk tom hver eneste helg.



Suksessfaktorer egg salg i småskala

- Ha nok egg.
- Ha en god historie. Snakk med kunden. Bygg relasjon.
- Vis fine bilder av høns på friland.
- Skift ut besetningen i tide.

- Bruk gjerne sosiale medier, annonser på facebook om at nå har du egg for salg i helga.
- Evt hjemmeside:
www.bjorkligarden.com



Litt om økonomi:

- Salgstall 2021

Solgt antall egg 22267 stk

Omsetning kr 85 210,-

Produksjonstilskudd kr 2750,-

Kraftfôr: 6380 kg til kr 29789,-

Strø: kr 4315,-

Emballasje kr 3911,-

Strøm 20 % kr 8640,-

Forsikring 20 % kr 2500,-

Dekningsbidrag: kr 38 805,-



Litt mer om økonomi

- Omsetning 2021

Kjøtt Sau/lam/geit:
kr 62 611 for 574 kg

+ kr 4090 for 67 kg geit

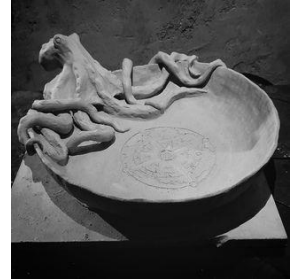
Kostnad Nortura kr 42831

Merinntekt nisjesalg kjøtt: kr
23870,-



Øvrige produkter

- Lammeskinn, gammelnorsk spælsau og grå trønder kr 1900-2200 per stk
- Ullgarn
- Forgarn
- Keramikk
- Billedkunst
- Kurs (gjeterhund, såpe, lefse, håndtverk mm)



Muligheter i UKL

- Fortell den gode historien.
- Spill på merkevaren utvalgt kulturlandskap.
- Selg god lokalprodusert mat med selvbetjeningsløsninger langs vei og ved innfartsårer.
- Spille på biologisk mangfold og kunnskap om diverse håndtverk. Kan man dra inn turister på dette? Fantasien setter grenser.

- Takk for meg!