



Håndbok

# HVORDAN DRIVE GÅRDSBUTIKK?



Foto: Den Glade Ku / Kristin Støylen

# Innhold

---

<b>1. Introduksjon</b>	<b>3</b>
Ulike gårdsbutikkonsepter	3
Hvordan vurdere markedspotensialet?	4
Tre typer markedsundersøkelser	4
Konkurranseskraft	4
<b>2. Generelle krav</b>	<b>5</b>
Enkeltpersonforetak	5
Aksjeselskap (AS)	5
Ansvarlig selskap (ANS/DA)	5
Samvirkeforetak	5
Skatter og avgifter tilknyttet det å drive salg	5
Bedriftens skatteplikt	5
Merverdiavgift (mva.)	6
Regnskapsføring og økonomistyring	6
Strekkoder	6
Andre offentlige bevilninger og tillatelser	6
Serveringsbevilling og skjenkebevilling	6
Gårdssalg av alkohol	6
Musikk i gårdsbutikken - TONO	7
Merking av matvarer	7
Vegskilt - Veghanen	7
<b>3. Design - butikkonsept og vareplassering</b>	<b>8</b>
Selve lokalet	8
Bemannning	8
Innredning og vareplassering	8
Godt salg og lite svinn	8
Miljø og avfall	8
<b>4. Butikk og lager</b>	<b>9</b>
Kontor, anretnings-/ bakrom og lagerkrav	9
Universell utforming	9
<b>5. Sikkerhet og krav til mattrygghet</b>	<b>10</b>
Brann, elektrisitet og arbeidsmiljø	10
<b>6. Markedsføring</b>	<b>11</b>
<b>7. Salgsteknikk</b>	<b>12</b>
<b>8. Lokalt samarbeid</b>	<b>13</b>
Oppsummering	13

---

## 1. Introduksjon

Denne håndboken inneholder informasjon om noen av de viktigste punktene ved oppstart av en gårdsbutikk. Håndboken er utviklet av bygdeturismeorganisasjoner i Latvia, Estland og Norge i forbindelse med Nordplus-prosjektet "Kunnskap om servicedesign for små og mellomstore landbruksbaserte virksomheter".

I løpet av de siste 15 årene har det vokst fram mange gårdsbutikker i Norge. Disse selger både egne og andres produkter. Gårdsbutikkene er ofte populære reisemål, og en del av dem får mye oppmerksomhet. Går du med tanker om å etablere en gårdsbutikk kan denne lille håndboka gi deg noen gode råd på veien. Det er viktig at du lager en god og enkel forretningsmodell med tilhørende framdriftsplan for å sikre god etablering og drift. Mer om dette hos Innovasjon Norge:

<http://www.innovasjon norge.no/no/forstjelinjetesten/forretningsplanen/>



Foto: Utistu på Gikling / Kristin Støylen

- **På hvilket grunnlag bør du starte en gårdsbutikk, og hvilken verdi ønsker du å tilføre produktet ditt?**
  - overordnet kan etablering av egen gårdsbutikk gi en kort verdikjede, og spare deg for salgs- og distribusjonskostnader
  - en enkel måte å få produktet ditt ut i salg
  - du sitter igjen med mer av pengene fra salget
  - du kan benytte deg av eksisterende bygninger på gården
  - gårdsbutikken kan fungere som en "concept store" for gårdsmatproduktene
  - gårdsbutikken kan bli ett av flere tilbud på gården, for eksempel i tillegg til servering og overnatting. Gården blir en liten destinasjon i seg selv
  - promotér produktet ditt, og skap positive assosiasjoner og publisitet rundt dette
  - etablering av en gårdsbutikk på egen gård kan gi flere arbeidsplasser på gården, og i noen sammenhenger forenkle generasjonsskifter

## ULIKE GÅRDSBUTIKKONSEPTER

Det finnes mange ulike typer gårdsbutikker i Norge. De fleste er lokalisert på egen gård, men de finnes også andre steder lokalt. De aller fleste gårdsbutikker er åpne i

sommersesongen, mens noen har åpent hele året. I Norge er det nå lov å selge egenproduserte alkoholholdige produkter av frukt og bær med alkoholstyrke opptil 22 % fra egen gård. Her er noen gode eksempler på ulike gårdsbutikker:

- ✓ **Heidrun gårdsbutikk** – selger egne kjøttprodukter (særlig geiteprodukter) i egen butikk  
<http://www.heidrunprodukter.no/gardsbutikk>
- ✓ **Egge gård** – gårdsbutikk for utsalg av ulike drikkeprodukter  
<http://eggegaard.no/>
- ✓ **Berg gård** – selger både egne og andres produkter på Inderøya  
<http://berg-gaard.no/>
- ✓ **Hanne Høne** – tradisjonsrik gårdsbutikk med egne produkter og fra lokalmatnettverk  
<http://www.hannehone.no/>
- ✓ **Gårdsbutikken på Hvam VGS** – selger produkter fra ulike lokalmatleverandører, samt fra egen produksjon på skolen  
<http://godtbeite.com/>
- ✓ **Gårdsbutikken på Sogn Jord- og Hagebruksskule** – selger produkter fra ulike lokalmatleverandører, samt fra egen produksjon på skolen  
<https://sjh.no/livet-pa-skulen/gardsbutikk/>
- ✓ **Laga Samvirke** – utsalg av lokale produkter i egen butikk i eget tettsted  
<http://www.hanen.no/bedrift/193>
- ✓ **Lille Handleri** – utsalg av lokale produkter i egen butikk i eget tettsted  
<http://www.hanen.no/bedrift/640>
- ✓ **Villfisken** – utsalg av innlandsfiskeprodukter langs riksveg  
<http://www.hanen.no/bedrift/77>

Det finnes mange spennende gårdsbutikker rundt i hele Norge. De har ulikt vareutvalg, og noen har også servering og salg av håndmat. En oversikt over mange av dem finnes her: <http://www.hanen.no/utforsk/32>



Foto: Fat og Fe / Marit Junge

## HVORDAN VURDERE MARKEDSPOTENSIALET?

Å forsøke å beregne markedspotensialet for de produktene du ønsker å selge fra gårdsbutikken er viktig før du etablerer butikken. Det finnes mange ulike typer markedsundersøkelser. Alt fra enkle, uformelle og ustrukturerte undersøkelser, til større digitale og strukturerte undersøkelser sendt ut til mange respondenter. Å bruke folk du kjenner som pilotkunder, og uttrykke at du ønsker ærlige svar, kan være en god begynnelse. Produktene du ønsker å selge kan ha flere ulike målgrupper. Det kan være alt fra bygdefolk til hytteeiere, til folk som kjører forbi på riksvegen. Ulike typer turister, både norske og utenlandske, kan være en del av din målgruppe. Vurder dette aktivt!

## TRE TYPER MARKEDSUNDERSØKELSER:

- "5 på gata" - spør venner og kjente i omgangskretsen
- telefonundersøkelser til en større gruppe av respondenter
- elektroniske skjemaer med ikke for mange spørsmål lagt ut på sosiale medier som Facebook. Google har slike skjemaer, eller du kan benytte egne leverandører av slike systemer: <https://no.surveymonkey.com/>

## KONKURRANSEKRAFT

Når du skal etablere egen gårdsbutikk er det viktig å tenke over hvilke konkurrenter du har, og om salget av produktene kunne fungert bedre gjennom andre kanaler som f.eks Bondens marked eller delikatessebutikker. Dagligvarehandelen eller serveringsbedrifter kan være andre relevante aktører å selge gjennom. En gårdsbutikk kan også fungere som et supplement til alle disse, men det er viktig å tenke nøye gjennom hvilken kapasitet og økonomi du har i forhold til valg av salgskanal. Det kan være lurt å bli best i en eller to av dem de første 5 årene, og deretter vurdere veien videre.

Et annet element kan være å vurdere samarbeid med flere gårdsbutikker i et nettverk for å øke egen konkurransekraft i fellesskap.



Foto: Eventyrsmak / Bakke Gård

## 2. Generelle krav

Det er mange ulike krav til å drive bedrift i Norge. Dette gjelder alt fra organisasjonsform, skatt og merverdiavgift, til hygiene og trygg drift. Men mye av informasjonen er ganske lett tilgjengelig på nett, selv om ikke alt er like enkelt å forstå. Uansett er det viktig å tenke gjennom informasjonen, slik at en ikke kommer galt ut, får kontroll fra et myndighetsorgan og må tilbakebetale f.eks. avgifter en ikke tenkte på. Dog er det ikke så vanskelig å komme i gang for en enkel gårdsbutikk med salg av egne vare som er godt emballert og oppbevart i rett temperatur.



Foto: Bamsrudlåven / Sigve Aspelund (Tinagent)

Det finnes mange gode hjelpere der ute, både på nett og f.eks. hos nærings sjefen i egen kommune. Et greit sted å begynne er er Brønnøysundregistrene og Altinn.

<https://www.altinn.no/Starte-og-drive-bedrift/>

De ulike organisasjonsformene for en bedrift i Norge finner du ut mer om hos Innovasjon Norge.

<http://www.innovasjon Norge.no/no/grunder/registrering-og-oppstart/velg-selskapsform/>

### ENKELTPERSONFORETAK

Enkeltpersonforetak er en organisasjonsform hvor én person har ansvar for næringsvirksomheten. Du driver for egen regning og risiko, og dette innebærer fullt økonomisk ansvar for gjeld og forpliktelser.

### AKSJESELSKAP (AS)

I et aksjeselskap har ikke du og de andre eierne personlig ansvarlig for selskapets forpliktelser. Dere har kun ansvar for egenkapitalen dere har plassert i selskapet. Derfor kan dette være et smart valg for alle som skal drive med en viss risiko.

### ANSVARLIG SELSKAP (ANS/DA)

I et ansvarlig selskap har to eller flere eiere, samlet eller hver for seg, ubegrenset personlig ansvar for virksomhetens gjeld. Det er i praksis to hovedformer av ansvarlige selskap som er aktuelle:

**ANS:** I et ansvarlig selskap (ANS) har alle deltakerne et personlig ansvar for hele gjelden (solidaransvar). Det en deltaker ikke kan betale, kan kreves helt og fullt fra hvem som helst av de andre.

**DA:** I et selskap med delt ansvar (DA) har deltakerne samlet et personlig ansvar for hele selskapsgjelden, men hver deltaker kan bare belastes opptil sin eierandel. Kreditor kan ikke kreve mer enn 10 prosent av gjelden dekket av den som har tatt på seg 10 prosent av ansvaret, selv om de andre deltakerne ikke kan gjøre opp for seg.

### SAMVIRKEFORETAK

En sammenslutning med hovedformål å fremme medlemmenes økonomiske interesser ved at disse deltar i foretakets virksomhet enten som forbrukere, leverandører eller på lignende måte. Bortsett fra en normal forrentning av eventuell innskutt kapital, blir avkastningen stort sett værende i virksomheten eller fordelt mellom medlemmene på bakgrunn av deres omsetning i foretaket.



Foto: Gulburet

### SKATTER OG AVGIFTER TILKNYTTET DET Å DRIVE SALG

Det er flere ting å ordne når det kommer til skatter og avgifter. Altinn har en god innføring i det viktigste man må forholde seg til med egen bedrift. <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Drive/Skatt-og-avgift/Foretakets-skatt/>

### BEDRIFTENS SKATTEPLIKT

Det er ulike krav til betaling av skatt og avgifter for de ulike selskapsformene. Finn informasjon på Altinn om hvilken skattebetaling som er aktuell for den enkelte bedrift: <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Drive/Skatt-og-avgift/Foretakets-skatt/>

## MERVERDIAVGIFT (MVA.)

Når man overskrider omsetningsgrenser på 50 000 NOK så er man pliktig å betale merverdiavgift på alle varer man selger. For matvarer er dette en sats på 15 %. For å kunne beregne merverdiavgift på salget må man være registrert i Merverdiavgiftsregisteret. Dette gjøres ved å benytte Samordnet registermelding: <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Registrere/Registrere-mva-plikt/Hva-gjor-jeg-for-a-bli-registrert-for-mva/>

## REGNSKAPSFØRING OG ØKONOMISTYRING

Å føre regnskap og følge godt med på utviklingen av økonomien i gårdsbutikken er ikke bare et av mange krav fra myndighetene, men også avgjørende for å lykkes.

Regnskapsplikt og krav til bokføring

Alle bedrifter over brutto driftsinntekt 50 000 NOK plikter å føre regnskap etter bokføringsloven og bokføringsforskriften. Plikten omfatter løpende bokføring, dokumentasjon, spesifisering og oppbevaring av regnskapsopplysninger.

Kravet om å føre et regnskap er satt for at du skal kunne levere og dokumentere de oppgavene myndighetene trenger, blant annet til skatte- og avgiftsbehandling. Altinn har god informasjon om dette: <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Drive/Regnskap-og-revisjon/Hva-er-bokforingsplikt/>

Regnskapslovgivningen i Norge benytter to begrep for å belyse at regnskapsplikten er differensiert, avhengig av organisasjonsform. Et foretak er enten kun bokføringspliktig, eller bokførings- og regnskapspliktig. Altinn forklarer dette også i detalj: <https://www.altinn.no/no/Starte-og-drive-bedrift/Drive/Regnskap-og-revisjon/Hva-er-regnskapsplikt/>

## STREKKODER

For å ha oversikten over salget av både egne og andres varer vil det være smart å bruke strekkoder. GS1 Norway er leverandør av strekkodesystemer i Norge: <http://www.gs1.no/>

Hvis du etterhvert finner ut at du vil selge dine produkter også gjennom dagligvarehandelen, er det obligatorisk med EPD-nummer på hvert produkt gjennom selskapet Tradesolution: <http://tradesolution.no/>

## ANDRE OFFENTLIGE BEVILLINGER OG TILLATELSER

Det finnes som sagt mange ulike krav til å drive bedrift i Norge. Men heldigvis finnes det mye god informasjon. Hvis du f.eks. vil utvide eller inkludere salg av mat og drikke. Eller du ønsker at kundene dine skal høre god musikk mens de går rundt i butikken din, eller du har lyst til å arrangere en liten konsert utenfor butikken.

## SERVERINGSBEVILLING OG SKJENKEBEVILLING

Ønsker du å servere mat til kundene dine må du søke om serveringsbevilling:

<http://www.regelhjelp.no/Etatenes-sider/narings-og-fiskeridepartementet/Emner/Serveringsbevilling/>

Hvis kundene din også skal få nyte øl, sider eller annen alkohol må du søke om skjenkebevilling:

<https://helsedirektoratet.no/folkehelse/alkohol/skjenkebevilling-for-alkohol>

## GÅRDSSALG AV ALKOHOL

Brygger du eget øl og ønsker å selge dette via gårdsbutikken, gjelder regler for både brygging og salg. Generelt kan du bare selge eget øl med alkoholstyrke opp til 4,7 % promille - over dette er det kun Vinmonopolet som har tillatelse. For gårdssalg av produkter laget av frukt og bær gjelder egne regler. Ta kontakt med kommunen du bor i. Du finner også mye god informasjon på Helsedirektoratets sider: <https://helsedirektoratet.no/folkehelse/alkohol/salgsbevilling-for-alkohol#ulike-typer-salgsbevilling>



Foto: Eplegården



## MUSIKK I GÅRDSBUTIKKEN - TONO

Dersom du ønsker å spille musikk for dine kunder, kan det innebære at du må betale TONO-avgift for dette. Du finner mer informasjon her: <https://www.tono.no/kunder/butikk-kundelokale/>

## MERKING AV MATVARER

Ulike regler gjelder for hva som skal stå på etikettene på varene du selger. Dersom du i tillegg f.eks. selger håndmat skal det stå på menyen hvilke allergener maten inneholder. Mer om disse reglene hos Mattilsynet:

[https://www.mattilsynet.no/mat\\_og\\_vann/merking\\_av\\_mat/generelle\\_krav\\_til\\_merking\\_av\\_mat/](https://www.mattilsynet.no/mat_og_vann/merking_av_mat/generelle_krav_til_merking_av_mat/)

## VEGSKILT - VEGHANEN

Å ha vegskilt til gårdsbutikken kan være meget nyttig, slik at kundene lett finner fram og ikke bare kjører forbi. Skilting langs veien i Norge er det i all hovedsak Statens vegvesen som administrerer. Er vegen kommunalt eid har også kommunen innflytelse på skiltingen. I Norge har vi et eget skilt for gårdsbutikker. Veghanen er et flott skilt, og det er næringsorganisasjonen HANEN som kvalitetssikrer bedrifter og avgjør søknader om godkjenning. Mer informasjon på HANENS sider:

<http://www.hanen.no/veghanen>



### 3. Design - butikkonsept og vareplassering

Det er mange ulike ting å tenke på når du skal velge lokale og konsept for gårdbutikken. Hvilken del av eksisterende bygningsmasse på gården kan passe?

Hvordan bør inngangspartiet se ut? Og ikke minst hvordan skal butikken se ut innvendig - god plass mellom varene, eller kompakt for å gi en følelse av at det bugner av varer? Kanskje er det bedre å gå sammen med flere og etablere butikk i sentrum av bygda, ikke langt unna en riksveg?

### SELVE LOKALET

Oppsummert må du tenke på hvor tilgjengelig lokalet er for kundene, hvilke kostnader som knytter seg til bruk og istandsetting av lokalet, er det lett å få inn varer etc. Når det gjelder bruken av lokalet må du huske å ta med alle kostnader i et driftsbudsjett. Det kan være strøm til lys og oppvarming, vann, måking, logistikk ifht. lager etc.



Foto: Hakallegarden / Foto: Kristin Støylen

### BEMANNING

Blant gårdsbutikkene i Norge finnes det alt fra selvbetjente små utsalg til store butikker med flere ansatte. Du må vurdere om du selv skal stå i butikken, og kanskje supplerer med ansatte. Det å ha ansatte kan være krevende, men kan også gi muligheter for vekst og en litt enklere hverdag.

### INNREDNING OG VAREPLASSERING

Hvordan du plasserer varene og disken der kassa står kan ha stor betydning for hvor mye du faktisk selger! En fin blogg om dette finner du her:

<https://judithmelbye.wordpress.com/2016/05/25/sogn-jord-og-hagebruksskole/>

### GODT SALG OG LITE SVINN

Det å være en god selger som kan engasjere kundene uten å virke masete er en kunst. Å ha god kontroll på hvilke varer du har i butikken og holdbarheten på disse er viktig for å redusere svinn. Mer om salg og svinn finner du her:

<https://godbutikk.wordpress.com/category/salg/>

### MILJØ OG AVFALL

Å ha et aktivt forhold til all bruk av emballasje på varer, samt til frakt og innpakning er viktig. Det er viktig både å redusere bruken av unødvendig emballasje, men også rett bruk av innpakning. Her finner du nyttig informasjon: <http://www.miljostatus.no/tema/avfall/avfall-og-gjenvinning/#menu>

Grønt punkt er meget viktig fordi du har ansvar for egen emballasje til drikke også etter at den er brukt. Du finner mer informasjon om ditt miljøansvar for emballasje her:

<https://www.grontpunkt.no/>



## 4. Butikk og lager

Det viktigste med lokalet og innredningen en velger er at det er salgsutløsende. Det er flere forhold å vurdere i så måte:

- ✓ Er butikklokalet ditt for stort eller for lite ifht. det antall og volum av varer du har tenkt å selge?
- ✓ Er lokalt lyst og trivelig, og skaper på den måten kjøpelyst?
- ✓ Er utstillingen i vinduet slik at den gir potensielle kunder lyst til å komme inn?
- ✓ Har du små historier om varene som gir kjøpelyst, som personlige hyllekanter?



Foto: Brimi sæter / Cathrine Dokken

### KONTOR, ANRETNINGS-/ BAKROM OG LAGERKRAV

Avhengig av størrelsen på butikken, antall ansatte og vareutvalg vil det være behov for ulike typer ekstra rom. Har du ferskvarer vil det være krav til kjøling av varene, og har du ansatte vil det være krav om eget personaltoalett.

### UNIVERSELL UTFORMING

I utgangspunktet skal alle typer kunder ha mulighet til å handle i gårdsbutikken du ønsker å etablere. De mest aktuelle temaene for en gårdsbutikk er parkering, inngangsparti og plass innendørs til rullestol mellom reolene. Og driver man i tillegg kafé, kan man tilrettelegge for hørselshemmede med godt lys og skrankeslyng. Mer informasjon her: <https://www.bufdir.no/uu/>

## 5. Sikkerhet og krav til mattrygghet

Krav til sikkerhet og mattrygghet er viktig. Kundene dine skal vite at det de kjøper er trygt, og at butikken de handler i er sikker. Å oppfylle offentlige regler og pålegg er noe du er lovpålagt, og kan sees på som en måte å skape både gode kunderelasjoner og gjenkjøp. Det er også viktig å tenke på at de regler som gjelder for arbeidstakere i Norge blir fulgt. Arbeidsmiljøloven styrer de regler som gjelder for arbeidstakere: <https://www.regjeringen.no/no/tema/arbeidsliv/arbeidsmiljo-og-sikkerhet/innsikt/arbeidsmiljolooven/id447107/>

Dersom du er matprodusent eller serverer mat er det viktig at du forholder deg til kravene om trygg mat. Mattilsynet har gode nettsider om både produksjon og salg av lokalmat: [https://www.mattilsynet.no/mat\\_og\\_vann/produksjon\\_av\\_mat/Lokalmat/lokalmat\\_krav\\_i\\_regelverket.12906](https://www.mattilsynet.no/mat_og_vann/produksjon_av_mat/Lokalmat/lokalmat_krav_i_regelverket.12906)

## BRANN, ELEKTRISITET OG ARBEIDSMILJØ

Det finnes mange ulike krav til sikkerhet for brann, elektrisitet og arbeidsmiljø. På HMS-nettstedet Regelhjelp.no finner du nyttig informasjon:

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

Hvis du vurderer å ansette noen har Arbeidstilsynet mange viktige tips: <http://www.arbeidstilsynet.no/>



Foto: Den Glade Ku / Kristin Støylen

## 6. Markedsføring

For å selge varene i gårdsbutikken din, må både butikken og varene markedsføres. Om du er riktig heldig er butikken så flott og har så gode varer at resten av salget går gjennom jungeltelegrafene. Men selv et godt rykte må vedlikeholdes. Med dagens sosiale medier er det blitt billigere og enklere å markedsføre seg.

- ✓ Ha en enkel og informativ nettside med gode bilder. Husk åpningstider og kart!
- ✓ Ha en Facebook-side for butikken som oppdateres regelmessig med gode bilder og tekster.
- ✓ Be kundene om deres e-postadresser og la dem delta i en konkurranse om et godt produkt du selger.
- ✓ Bruk penger på Facebook-annonsering. Lær av noen som er gode!
- ✓ Vurdér gjerne andre sosiale medier som Instagram og Snapchat.
- ✓ Men glem ikke å fortelle om butikken og produktene (f.eks ifht. sesong) til tradisjonelle medier som lokalavis og radio.

Husk at kundene kjøper gjennom flere sanser! Ryddige og rene gårdsbutikker med produkter pakket i pen emballasje selger mer over tid!

I forbindelse med markedsføring kan du ta kontakt med ditt lokale Innovasjon Norge-kontor, da de arrangerer mange nyttige kurs:

[www.innovasjon Norge.no](http://www.innovasjon Norge.no)



## 7. Salgsteknikk

På kun få år har våre handlevaner endret seg. For gårdsbutikker er det viktig å forholde seg til de nye trendene. F.eks. vil det kunne lønne seg å ha en nettside som er tilpasset mobil, slik at kunden kan bestemme seg i bilen for hva de vil kjøpe.

Kunnskap om kundeopptreden kan være nyttig, og på denne bloggen kan du få gode tips til å drive gårdsbutikk: <http://www.kobra.as/retail-vil-du-folge-med-kundene-inn-i-fremtiden/>

Det er viktig å være en god selger. Hun må kunne fortelle om produktene, samt litt om gården de kommer fra. Historiefortelling er viktig for lokale mat- og drikkeprodusenter. Enten du står i butikken selv eller om du har leid inn hjelp, er det viktig å ha på seg rene klær og gjerne med navnet på gårdsbutikken og produktene. Å investere i en logo vil kunne skape gjenkjenning over tid og dermed skape gjen-salg. Logo på både arbeidsklær, produkter, nettside m.m. vil bidra til å bygge en merkevare.

Å by på smaksprøver er alltid viktig. Skjær gjerne av produktene mens kunden står og ser på, samtidig som dere snakker sammen og du forteller om produktet.



Foto: Hitra Gårdsmat / [www.superdesign.no](http://www.superdesign.no)

## 8. Lokalt samarbeid

Samarbeid både lokalt, regionalt og nasjonalt kan bidra til at en lykkes! Veien fram til etableringen kan bli enklere, og muligheten for at en lykkes med driften av gårdsbutikken vil bedre seg gjennom samarbeid.

Det finnes flere ulike nettverk innen lokal mat og drikke i Norge. Noen av disse er kun salgsnettverk for lokale produkter, som f.eks. suksessrike Rørosmat <http://rorosmat.no/>, mens andre som Eventyrsmak <http://www.eventyrsmak.no/> er nettverk for både produsenter og gårdsbutikker. Norges mest kjente nettverk innen gårdsturisme og lokal mat og drikke er Den Gyldne Omvei <http://dgo.no/>. De har over 15 år bygget en unik merkevare. Det finnes også mindre nettverk som kan være nyttige for utviklingen av egen gårdsbutikk. Et av dem er Eventyrlige gårdsbutikker:

<https://www.facebook.com/Eventyrlige-G%C3%A5rdsbutikker-970266403084645/>

Ofte kan en få støtte til å etablere slike nettverk for samarbeid fra Innovasjon Norge:

<http://www.innovasjon Norge.no/no/Bygg-en-bedrift/klynger-og-bedriftsutvikling-2/Bedriftsnettverk/>

Det å finne gode produkter til gårdsbutikken kan også gjøre via nettstedet [www.lokalmat.no](http://www.lokalmat.no)

Lokale turistkontorer og destinasjonsselskaper kan være nyttige for gårdsbutikker å forholde seg til. HANEN er selv et nettverk med over hundre gårdsbutikker som medlemmer: [www.hanen.no](http://www.hanen.no)



Foto: Bamsrudlåven / Sigve Aspelund (Tinagent)

### OPPSUMMERING

Å etablere en gårdsbutikk kan være en fin og enkel måte å nå ut i markedet med produkter fra egen gård. Det positive er at du kan begynne i det små, og bygge deg opp etterhvert dersom du ikke har mye kapital eller tid. Det å lære over tid og justere konseptet etter hva du tjener penger på er sentralt. Det er også viktig å ikke la seg overmanne av alle påbud og regler. I dialog med f.eks. Mattilsynet er det mulig å finne gode løsninger. Å søke samarbeid og lytte til erfaringer fra andre som lykkes med sine gårdsbutikker er viktig. Ta derfor en tur rundt i Norge og besøk mange gårdsbutikker før du går fra idé til virkelighet.

**LYKKE TIL!**

Denne håndboken er en trykt versjon i forbindelse med det nettbaserte undervisningskurset "Kunnskap om servicedesign for små og mellomstore landbruksbaserte virksomheter". Håndboken og undervisningskurset er produsert som en del av prosjektet «Kunnskap om servicedesign for små og mellomstore bygdebaserte virksomheter for å styrke båndet mellom voksenopplæring og arbeidsliv i den bygdebaserte lokalmatsektoren». Dette læringsmaterialet henvender seg til matprodusenter og mindre gründere som ønsker å åpne egen butikk. Håndboken og undervisningskurset gir grunnleggende kunnskap og nyttige tips til kilder hvor man kan finne ytterligere informasjon.

Håndbok og nettbasert undervisningskurs:

[www.macies.celotajs.lv](http://www.macies.celotajs.lv) – latvisk versjon, samt håndbok på engelsk

[www.hanen.no](http://www.hanen.no) – norsk versjon

[www.olustvere.edu.ee](http://www.olustvere.edu.ee) – estisk versjon



Prosjektet er støttet av programmet NORDPLUS ADULT

Prosjektnummer (NPAD-2016/10040)

## PROSJEKTPARTNERE:



LATVIA

Latvian Country Tourism Association

40, Kalnciema str., Rīga, LV -1046, Latvia

Telefon: + 371 67617600

E-post: [lauku@celotajs.lv](mailto:lauku@celotajs.lv)

Web: [www.countryholidays.lv](http://www.countryholidays.lv)



ESTLAND

Olustvere School of Service and Rural Economics

Müüri 4, Olustvere, Suure-Jaani vald 70401 Viljandimaa, Estland

E-post: [marika.shadeiko@olustvere.edu.ee](mailto:marika.shadeiko@olustvere.edu.ee)

Web: [www.olustvere.edu.ee](http://www.olustvere.edu.ee)



NORGE

Norwegian rural tourism and local food "HANEN"

Hollendergata 5, 0135 Oslo, Norge

E-post: [post@hanen.no](mailto:post@hanen.no)

Web: [www.hanen.no](http://www.hanen.no)