

Fredag d. 26. august

Maskinbladet - Landbrug, markbrug, kvægbrug, svinebrug, nyheder, webtv, avis, magasin, medie og brugte landbrugsmaskiner

maskinbladet.dk
dagens landbr

Kalatrong Apairatana, som til daglig kalder sig Kung, sørger for, at der altid er friske varer på hylderne i den store gårdbutik. Butikken og andet salg direkte til forbrugerne udgør en stor del af det økonomiske grundlag for Birkemosegaard.



Direkte salg driver omsætningen

Hovedparten af omsætningen på Birkemosegaard kommer fra direkte salg til forbrugerne gennem gårdbutik og vareture

Godt nok er Jesper Andersen god til at dyrke sine biodynamiske afgrøder på Sjællands Odde. Men det er ikke kun derfor, at den årlige omsætning på Birkemosegaard nærmer sig de fem millioner kr. og kan brødføde både Jesper selv, hustruen og medejeren Kalatrong Apairatana (som til daglig kalder sig Kung), parrets fem børn samt tre medarbejdere.

Nej, det er det direkte salg til forbrugere via gårdbutik og vareture, der er forklaring på, at Birkemosegaard kan være arbejdsplads for fem mennesker.

Det er også det direkte salg, der er årsag til at Jesper Andersen og Kung dyrker over 25 forskellige afgrøder inklusive en række grøntsager, frugt og bær? så er der altid noget af egen avl at sælge. Desuden har de animalsk produktion i form af ammekvæg, som slagtes og udskæres til eget salg.

Derudover forhandler Jesper Andersen og Kung en lang række økologiske købmandsvarer, som købes hos andre producenter og via grossister.

Kører ud med varer

I løbet af et år bringer Birkemosegaard varer for over tre millioner kroner ud på vareture i Nordsjælland og Storkebenhavn.

Største kunde er Københavns Fødevarefællesskaber (KBHFF); en forening der efter sin spæde start i 2008 i dag består af over 2.000 forbrugere. Fælles for dem er, at de foretrækker økologiske fødevarer købt direkte hos producenten.

Flere gange om ugen leverer Jesper Andersen og Kung varer til KBHFF's forskellige distributionssteder, hvor frivillige ompakker og udleverer produkterne til medlemmerne.

Andre ture går ud til private kunder, som bestiller via Birkemosegaards hjemmeside. Leveringen sker på en af de vareture, som Birkemosegaard kører med tre ugers intervaller i København og Nordsjælland.

Og så er der gårdbutikken, hvor omsætningen efter Kungs skøn vil komme i nærheden af 1,2 millioner kroner i år. Størst salg er der om sommeren, når sommerhusene på Odde og i Odsherred er fyldt med ferieglade mennesker med god tid til at gøre indkøbet til en oplevelse.

Andre indtægter kommer fra salg til den økologiske mølle og bageri Aurion i Hjørring og andre aftagere.

Kommentér artikel

Kommentarer

Indsend kommentar

Dit navn: *
E-mail: *
Hjemmeside:
Kommentar: *