

Texten är automatiskt genererad. Vi har i nuläget endast möjlighet att erbjuda transkriberingar i obearbetad form

Vem har inte någon gång drömt om att starta eget? Att få vara sin egen chef och driva upp något från grunden. Kanske ett kafé, en gårdsbutik eller en konsultverksamhet.

Om man vill bo och verka i en landsbygd så kan justegenföretagande kanske vara det som gör det möjligt. Men hur är det att som ung driva eget i en landsbygd? Hur tänker man? Hur gör man och hur vågar man?

I dagens avsnitt träffar jag några unga entreprenörer som delar med sig av sina erfarenheter. De har tagit sin företagsidé från dröm till verklighet och genom nytänk och entreprenörskap är de faktiskt med och skaparen levande landsbygd. Jag heter Håkan Montelius och det här är podden Landet. Ja som sagt har nog många än någon gång lekt med tanken på att bli sin egen. Kanske just för att man vill kunna bo och leva i en landsbygd, kanske i sin egen hembygd. Så idag tänkte jag bjuda på ordentligt med företagare, inspiration i form av ost och nybakat bröd. Hej och välkommen säger jag. Först och främst till Filip Larsson som driver Stekosterian utanför Skara. Hej Filip. Hallå! Hur är läget i Stekosterian idag?

Helt lysande på alla plan egentligen, så det är bara full fart framåt. Ja,

kul att du kunde ta dig tid att släppa Osten för en liten stund och vara med i podden Landet. Vi ska också säga hej och välkommen till Maja Olsson och Gideon Prescott som befinner sig på en helt annan plats än utanför Skara, nämligen i byn Undersåker. Var befinner vi oss då någonstans?

Vi är liksom ganska mitt i landet i Jämtland, Åre kommun, ungefär 13 kilometer från Åre och Undersåker. Det är en liten by helt enkelt. Ja, runt 650 invånare i själva byn. Sedan har vi en ganska stor kommunmed runt 10.000. Ja, och Maja och jag. Vi heter också Gideon. Hej! Ni driver Majas skafferi. Vad är det här för företag? Majas Skafferi är ett litet bageri med fokus på surdegsbröd och bullar. Vi driver det i en av våra lokala Ica butik där vi fick nys om att ett så här stort bageri.

Härligt! Och ni har inte träffats tidigare heller. Filip och Maja. Jag Gideon, ni får säga hej till varandra med Filip.

Nej. Men du Filip om vi börjar med StekOsterian. Berätta lite grann. Vad är det här för företag? Austrian är väldigt hjärtat i verksamheten egentligen ett varumärke, en produkt, en stekar ost som heter Hokus pokustill Justus. Men allt började egentligen med att prova i köket. Men jag tror hemligheten är att man måste ha ett på tok för lågt. Tänk på tok för högt självförtroende då.

Men vi gjorde i alla fall en stek rätt och tänkte det här kan man sälja. Så vi byggde mat och mat med fokus på svensk landsbygd, som den där som vi sen slängder runt med i vårt avlånga land med fel fokus. Ett gottbröd. Vad kan gå fel? Ost och bröd kombinerad.

Det kan ju inte gå fel. Så det börjar med en form av vegetarisk burgare egentligen? Ja, exakt exakt. Men det har varit uppskattat. En uppskattad måltid på många trevliga festivaler. Ja, och den här är gjord på komjölk. Kärlek och magi. Har förstått. Mycket riktigt.

Det låter ju hur gott som helst. Ja, det är det och därigenom att det är någonstans där. 2017/2018 så byggde vi också den här produktionen som vi senare byggt ut i etapper för att göra det till en produktion. Och det här driverni hemma på gården. Pappa och hans fru är självmjölkproducenterna och mjölk. Mjölk, lovar producenterna. Vi köper vår råvara från. Om vi hoppar över till Undersåker och Majas skafferier. Maja och Gideon berätta, hur kommer det sig att ni valde att starta ett bageri i den lilla byn Undersåker?

Ja, det började. Det är väldigt klassiska att det har varit en dröm en längre tid att driva ett bageri. Sedan blev det möjligt augusti 2019 efter jag hade gått en yrkeshögskoleutbildning och då efter det så kände vi att vi vill komma igång med ett bageri. Drömmen hade kanske varit att ha ett litet exotiskt gårdsmjölkbageri som osar landet där. Men vi kände att vi ville komma igång ganska snabbt och tog då kontakt med den lokala Ica-butiken som är en liten Ica nära där vi visste att det stod ett litet kök tomt. Det är Ica-handlare som brinner för bra. Ekologisk mat vill

mycket och brinner för samma sak.

Så då startade vi där. Augusti 20 19.

Var det just att ni servade Ica butiken med nybakat bröd?

Men från början har det liksom vi haft flera försäljningskanaler, främst via Ica butiken där vi har en monter där vi är på nedervåningen i den här butiken och sedan har vi en monter uppe i butiken där vi säljer bröd tre till fyra dagar i veckan.

Men sedan också säljer vi via någon recording som en direktförsäljning via Facebook, en Facebook grupp och sedan levererar vi också lite till lokala caféer och fiskhandlare och privata. Andra beställningar vi har också. Vi har fokus på bröd och bullar, men vi har också en liten del konditori och en del så vi tar emot beställningar där. Men det är väl häftigt. Vi känner att vi har en bit bakom oss och vi hade ändå en del skrämelse historier innan vi startade. Det går inte att samarbeta med en Ica butik eller man ska inte tro att man blir frälst av sin egen by. Vi fick höra lite sådant, men jag vill ändå påstå att vi har motbevisat båda de grejerna. Jag skulle säga att det är det viktigaste till att det har

löst sig för er, att ni har fått snurr på er verksamhet.

Det är svårt. Men visst tänkte vi. Vi gör det vi tycker om och det vi brinner för. Och då känns det som att då blir det ju genuint från grunden. Jag tror faktiskt att det som speglar sig i våra produkter är att det känns igen att när man när man brinner för någonting så starkt, då syns det också på slutprodukten.

Maja säger det väldigt intressanta, så vi tror mycket på det. Sedan dag ett av satsat mycket på just

varumärke, byggnation och kvalitetssäkring genom varumärkesbyggande och att man kan definiera vad det faktiskt är man sysslar med genom varumärket. Vad vi har förstått är kanske att

varumärket, eller varumärket som vi bygger,

som grundar sig i personerna. Det är det någonstans. Jag tror att folk idag vill

konsumera mat som är skapad av människor av människor som brinner för människor med passion för det de pysslar med. Och det är inte i vårt fall. Det är inte mig och Sara jag vill lyfta ur utan det är alla. Vi samarbetar med en grupp av människor som samlas för att de vill det och de återkommande skapar tillsammans. Det är många olika typer

av människor med olika kvalitéer somkompletterar varandra. Det är då det händer sådana här spännande saker. Hur viktig drivkraft är det här för dig att du är verksamjust på hemmaplan? I början ärvi i Stockholm och vet precis som mångaandra fördomar om att tjänapengar i en liten bygd. Däremot har vi mångamervärden. Vi kan kommunicera mot större marknader. Det var egentligen taktiken med denna ambulerande verksamhetdär vi åkte runt i storstäderna för atthämta likvida medel tillbaka till vårhembygd. Men vad vi förstått nu, ett par årsenare, är att i de mindre orternaSkara kommun, någonstans omkring 20.000 personer.

Man ska inte underskattade orterna så det är mycket lättare att nåut än i en storstad som man kan snabbare få direkt support från.

Man når ut enklare i en liten bygd. Det behöver verkligen inte vara till nackdel, snarare fördel.

Men du var ju dina viktigaste drivkrafter till att du äregenföretagare? Någonstans tror jag det härgrundar sig i en tanke av att

ja blir nästan lite poetiskt, men attman man har sina timmar här på planetenför man får desto bättre. Och jag vill kunna styra dem precis somdom som jag vill och att vi kan styra det utifrån vad vi vill och då.

Vi jobbar jättemycket, men det blir ju. Det bli ren livsstil för många för oss, men det är inget man skavara rädd för. Vi ser det snarare som attalla timmar på dygnet blir om ensliv snarare och idéer. Vad säger ni? Vad är det bästa? Vad upplever ni? Är det bästa med att driva ert eget företag? Det är återigen där att man får göra någonting man brinnerför och styra sin egen tid.

Vi brottas ju med lite att vi bor i en bygd som handlar mycket om att vara ute i naturenoch skidåkning och fika i Solf. Såvi försöker kombinera göra vårt bästa att kombinera

att bageriet ska bli hela vårt liv. Men en väldigt stor och viktig del så klart är välatt vi vet hur många timmar vi jobbar per dygn. Det är många.

Den tar upp större delen av vår tid, men vårt mål är att vi också ska kunna njuta av livetför vi vill. Vi njuter med bageriet och vi villnjuta av livet i allmänhet. Ja, det är vad vi skulle

kunna. Jag väljer vår egenfirma lite grann så att vi kan spränga bageriet mitt på dagen och ta ett dopp någonstans. Men hittills har vi inte riktigt kommit dit.

Men annars är det ett driv att kunna skapa någonting av det vi älskar och fika. Bullar är ju verkligen det bästa vi vet.

Det är en bra grund om man har ett bageri. Så det är liksom ingen dumdrivkraft att det finns bullar. Jag hör på både dig, Filip och er. Jag gillar att ni har mycket passion för det ni gör och det krävs kan jag förstå. Så klart att man behöver brinna för det här och att verkligen vilja när man är egenföretagare. Vad skulle du säga är de största utmaningarna?

För att verkligen få snurr på saker och ting? Vi börjar med Maria och Gideon.

Att kanske hitta en både att hitta en balans som är hållbart i längden på flera sätt. Ett hållbart, ekonomiskt och hållbart, personligt och hur man vill försöka landa i hur man vill leva sitt liv och om man ser det i framtiden. Sedan är det ju också utmaningar hur man ska gå vidare och växa. Där står vi väldigt mycket just nu. Vi är ganska begränsade i vårt utrymme och vi vill så väldigt mycket mer än vi tror. Vi vill skapa en mötesplats. Men de behöver en större lokal om vi ska kunna driva ett kafé och allting. Så det är utmaningar. Samtidigt som småskaligheten som är er styrka och det som

ger den attraktionskraft till bageriet? Ja, verkligen.

Vi vill inte tumma på det på något sätt, utan hantverket kommer först på väldigt många av de utmaningar i livet runt omkring. Men det kanske inte känns så jättebra med pengarna just i bageriet idag, men förhoppningsvis om vi kan växa till en kafé, då kan vi växa denna inkomst lite grann.

Vad skulle du säga? Har varit dina största utmaningar?

Vi brukar säga att producera ost är egentligen intetsvårt. Det är lite svårare att producera en god och vad som är jättesvårt är att producera en god bok varje dag. Men vad som är svårt är att sälja en god ost till rätt pris? För 50 år sedan så lade en person allt högre andel på just föda och livsmedel och det ser annorlunda ut idag. Man har inga problem med att bygga en altan för hundratusentals kronor, men så fort man är i en butik och ska köpa matså vrider och vänder på varenda

krona. Och det är det vi försöker vända genom attkommunicera alla dessa medel. Det är det som är den stora utmaningen att lyckas ta betalt för den mat vi producerar. Jag håller med Filip för det är också något vi brottas med. Det hade ju varit härligare i hjärtat om man bara kunde ge alla som kom förbi en bra.

Men det är den här balansen. Tar man inte betalt? Det kanske betyder att vi inte kommer att kunna finnas kvar då? Jag vet inte, men jag kan tänka mig att ni tar 40 50 kronor för en limpa. Men egentligen kanske ni skulle behöva ta upp till 100 kronor per limpa. Men det blir ett så stort hopp så vi kunde och då har vi helt plötsligt kommit in i en falang där kunden väljer att inte köpa. Och då måste vi fatta ett snabbt beslut om att vi går ner lite. Så blir det. Hela industrialiseringen grundas i att effektivisera för att kunna pressa priserna. Men det är inte det vi gör. Som ni sa. Som jag kan skriva under på är att

hur mycket man än växer tulla aldrig på hantverket och kvalitén genom hantverket. Men gör man någonting med händerna istället för en svindyr maskin? Vi måste ta betalt för alla dagar i veckan. Och nu när vi pratar ekonomiskt och pengar, hur har ni löst just finansierings biten? Det är klart att det kostar pengar att investera i maskiner, lokaler och så vidare. Om vi börjar med det, hur? Hur löser du det med finansieringen?

Vi hade ganska i början hjälp av vårt lokala kontor och fick delvis finansiering av nybyggnationen genom ett sådant program. Som en startplats.

Det var genom ett projekt där det var mycket pappersarbete och det var jättebra och 200 väldigt nödvändiga tusenlappar och jag starkt rekommenderade den typen av medfinansiering. Och Maja och jag. Hur har ni löst med finansieringen? Ja, när vi startar det där 20 19.

Så vi fick börja med det absolut nödvändigaste och hittade en del av utrustningen begagnat. Så vi startade med egna pengar så sökte vi ett litet företags nyföretagare, stipendiet från kommunen och då fick vi 15000 för så det räckte till en halv symaskin så det var en stor stor lycka. Sen har vi valt lite så att vi inte tar ut så mycket lön just nu utan vi försöker bygga upp en liten buffert just nu. Men det är rätt. Lön är det tråkigaste som finns att ta ut. Det kostar pengar. Eller?



Ja, men själva uppstarten kostar kanske lite med väldigt lite veckan hand.

Ni är två exempel på företagare i en landsbygd. Hur ser ni på att ni själva är med och bidrar till en levande landsbygd och landsbygdsutveckling? Intressant jag. Det är precis vart man bemöter

det eller vad det var för utveckling. Just där och då var kommunen mer delaktig i projektet.

Men vi var med som vi. Vi drar folk hit och vi har en påverkan på grisar och det blir många fler som blir intresserade av att starta eget när de pratar med oss.

Hur ser du på ditt eget bidrag till landsbygdsutveckling? Jag satt och funderade på det. Verkligen inget självklart.

Detta är inget självklart svar, men jag funderade. Som exempelvis nu när vi fattar beslut om att dra igång den här medlemsresan. Det var aldrig på tal om att vi skulle etablera denna inne i stan.

De enda möjligheterna vi såg om de enda möjligheterna är de godaförutsättningarna till borta på landsbygden.

Vi har en sån stark tro i landsbygden och all den här glest bebyggda ytan att

det enda vi ser är att vi får. Vi har större möjligheter att bygga något mäktigt här ute än inne i stan. Det hade inte kunnat drivas det. Kåseri på Södermalm om vi säger så. Det hade visserligen påverkat dig lite. Allt det här skulle funka i storstad, men vi vill bygga lantligt och då ska vi göra det. Trevligt att bo här och. Att han är. Man blir ju verkligen inspirerad när man hör er tre. Berätta om era verksamheter och passion för företagande. Men om ni skulle träffa på någon som går de här funderingarna och har en idé om att starta ett eget företag? Vad skulle vara ert bästa råd? Tvekar inte en sekund.

Sikta framåt och köpa

mjölk. Ja, vad säger ni? Det vill säga våga litesamma sak, men att vägen kan också vara drömmen på något sätt. Om man har ett jättehögt mål så kanske man inte kan nå ett mål och en dröm kanske man inte kan nå direkt. Men vägen dit kan också vara drömmen och det är häftigt att hitta vägar, vart man vill och vart man går. Våga satsa.

Det är värt att prova. Det värsta som hänt är att det inte går så bra om man får en anställning någonstans.

Om man vill ha mer inspiration så vet jag att ni finns på sociala medier också. Var hittar man i så fall er? Och tittar ni på lättast på Instagram? Där hittar vi Maja skafferi. Där får man följa vår vardag och vår resa. Ja, och Filip. Om man vill kolla på krämigaostar så är det ett stekt osteria. Vill man kolla på stekheta Picasso så är det ett med väggar. Kul som att man blir hungrig när man pratar med er och sugen på både bröd och ost och pizza. Filip Larsson, Maria Olsson, Green Scott. Tack så jättemycket för att ni var med i den landet och lycka till med ert företagande i framtiden! Så mycket mer.

Om du som lyssnar vill veta mer om arbetet för att främja ungdomsmöjligheter att leva och verka i landsbygden. Då kan du surfa in på landsbyggsnätverket/unginkludering Podden Landet produceras av Landsbyggsnätverket och den är slut för i dag. Jag heter Håkan Montelius och jag säger tack för att du har lyssnat.