



Farming concepts and innovative
funding/financing

MODUL A: Affärsledning

Att bygga en affärsidé, problemställning och lösning,
identifiera behov relaterade till finansiering



Medfinansierat av
EU-programmet
Erasmus+

Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri.
Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUKTION

Intresset för jordbruksverksamheten bland (inte bara) unga har ökat de senaste åren och många nya små gårdar, butiker och produkter växer fram. Ur företagsledningsperspektivet är jordbruksfältet detsamma som alla andra, även om det har sina egna uppgifter. Så som i alla andra affärsområden är det viktigt att noggrant förbereda din affärsplan (projekt) och avgöra om det är genomförbart, motiverat och genomförbart.

LÄRANDEMÅL

Denna modul syftar till att guida dig genom flera områden som är nödvändiga när du startar ett företag eller ett nytt projekt inom jordbruket. De viktigaste lärandemålen för denna modul är:

- det tidigaste stadiet i ditt företag - själva idén;
- klassificering av dina idéer och konvertering av dem till en mer organiserad form - en affärsplan;
- problem i den inledande fasen av verksamheten, erkännande av dem och möjligheter till en framgångsrik lösning;
- affärsmöjligheter, vilka metoder som kan användas för att identifiera och utvärdera dem;
- de ekonomiska aspekterna som påverkar ditt företag och principerna för ekonomiskt beslutsfattande;
- den gemensamma jordbrukspolitiken och andra finansieringsalternativ.

INDEX

1. Att bygga en affärsidé	4
1.1. Affärsmotivation.....	5
1.2. Introduktion till skapande av affärsplan.....	5
2. Problemställning och lösning	7
2.1. Affärsmöjligheter.....	9
2.2. Projektutvärdering.....	11
2.3. Ekonomiska aspekter av jordbruksverksamheten.....	11
3. Identifiera behov relaterade till projektfinansiering	12
3.1. Finansiellt beslutsfattande.....	12
3.2. Gemensam jordbrukspolitik.....	13
3.3. Allmänna ekonomiska möjligheter.....	15
3.4. Andra ekonomiska möjligheter.....	16
Slutsatser	17

1. SKAPANDE AV EN AFFÄRSIDÉ

En entreprenörsidé är en idé som kan förvandlas till ett företag. Om du inte har en idé ännu, fokusera på vilket område du vill göra affärer inom och vilka tjänster du kan erbjuda. Framgångsrika affärsidéer bygger ofta på en enkel central idé. Leta inte efter komplicerade saker.

- **Skriv ner din affärsidé** när du börjar tänka på den. Idén är ofta ostrukturerad i början, full av röra, brister, men också många intressanta detaljer som kan glömmas senare.
- **Börja organisera och strukturera din idé.** Förbered en sammanfattning av din affärsidé själv. En av de populära metoderna är **Business Model Canvas** – ett enkelsidigt dokument med nio fördefinierade byggstenar, som kommer att beskrivas i detalj i en separat modul.
- När du har en idé, börja koncentrera dig på **“varför”** och **“vem”**.
 - Varför är det en bra lösning / produkt?
 - För vem skulle det vara en bra lösning / produkt?

The screenshot shows the Business Model Canvas app interface for a 'FAMILY FARM EXAMPLE'. The interface is organized into a grid of nine sections, each with a list of items and a green plus icon for adding more. The sections are:

- NYCKELPARTNERS:** Kunder, Jordbruksdepartementet, Regional myndighet, Leverantörer, Lokala åtgärdsgrupper, Förening(ar) relaterade till verksamhetens omfattning.
- HUVUDAKTIVITETER:** Gården själv, Gårdens område, Utflykter till gården, Äventyr stannar.
- NYCKELRESURSER:** Fysisk, Odlas, Djur, Familj, Personal.
- VÄRDE PROPOSITION:** Jordbruksproduktion 40%, Växtproduktion (källa för boskapsproduktion), Boskapsproduktion, Boende (agroturism) 10%, Äventyrsuppehåll (ridning, barnprogram, teambuilding, bröllop) 25%, Produkttillverkning 25%.
- KANALER:** Referenser, Hemsida, Föreställningar och utställningar, Direkt erbjudande.
- KUNDFÖRHÅLLANDEN:** Personligt förhållande, Personlig kontakt med gården, Ägaren själv.
- KUNDSEGMENT:** Familjer med barn, Barn, Skolor och dagis, Företag (SMF).
- KOSTNADSSTRUKTUR:** Material för jordbruksproduktion, Människor / personal, Utrustning och drift av agroturism.
- INTÄKTSSTRÖMMAR:** Vinstgenerering, Jordbruksproduktion, Agroturism, Produktförsäljning.

CANVAS

TIPS! Du kan försöka tänka på din Business Model Canvas i förväg. Alla fält är redigerbara. Sedan kan du jämföra dina kunskaper inom detta område före och efter att ha gått igenom en specifik modul tillägnad BMC.

Källa: BMCTool (free online app) <https://www.app.business-model-canvas.app/#>

1.1. Affärsmotivering

STEG 1 – Vad driver dig vidare? Tänk på det. Innan du startar ett jordbruksföretag kommer det att vara värt att förstå din egen motivation ur en långsiktig synvinkel.

STEG 2 – Tänk på din personliga situation och affärsmiljö.

- Behöver du någon specifik eller ytterligare utbildning för ditt företag?
- Finns det lokala support- eller rådgivningsinstitutioner som du kan arbeta med?
- Känner du till några hinder i utvecklingen av ditt företag?

STEG 3 – Upprätta dina mål och mål.

- Identifiera de värden som är viktigast för dig.
- Skriv ner dina mål och vad du vill uppnå med ditt företag. Kom ihåg att dina mål ska vara mätbara. Utan möjligheten till mätbarhet blir det svårt att bedöma och avgöra om du är på rätt väg att uppnå dem.
- Skriv ner dina "drömplaner". Dessa planer kommer sannolikt att förändras med tiden, men det är bra att komma tillbaka till början då och då.

1.2. Introduktion till skapande av affärsplaner

Affärsplanen är hörnstenen i ett nytt företag. Det spelar dock ingen roll om det tar 40 sidor eller om du kan placera det kort på 2 sidor. Dess struktur, syfte och särskilt dess innehåll är viktigt.

Huvudidén med en affärsplan är att reda ut:

- Var är du just nu?
- Vart vill du gå?
- Hur kommer man dit?
- Varför vill du göra det?

Även om det kan tyckas att en affärsplan är föråldrad i dagens dynamiska värld av företag och nystartade företag, men det är svårt att undvika (t.ex. när man ansöker om ett lån, går in i en crowdfunding-portal eller möter en investerare).

Det finns många fritt tillgängliga mönster på internet och de är ofta lite annorlunda. För mer information om hur du skriver en affärsplan, exempel och mallar kan du hitta ett exempel [här](#).

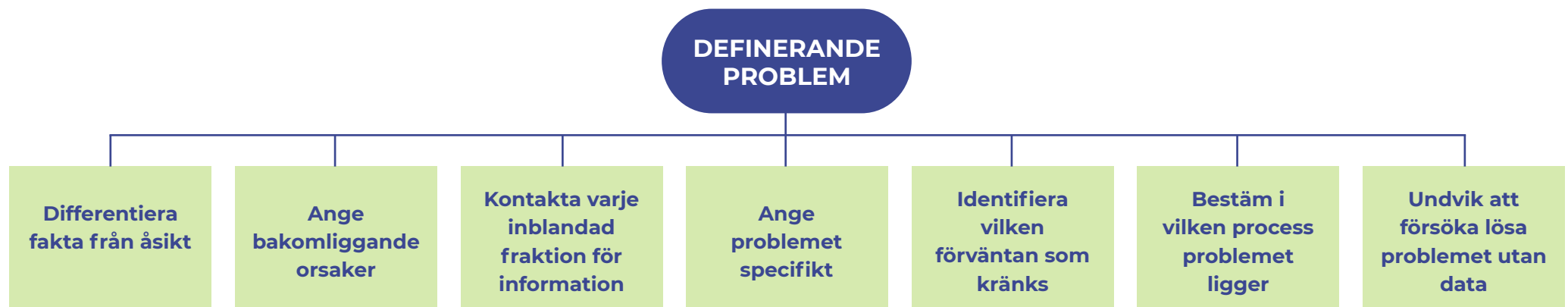
I följande två bilder kommer vi att fokusera på 6 grundläggande frågor som kommer att följa dig medan du arbetar med din affärsplan:

1. **Varför skapas projektet och vad förväntar du dig av det?** Börja alltid med frågan: "Varför?". Bestäm vad som är vettigt för dig och var du ser ditt projekt om några år. Med andra ord bör du definiera ditt uppdrag, din vision och dina strategiska mål.
2. **Vem är kund och varför kommer projektet att lyckas med honom / henne?** Bestäm vem din kund är, vad hans / hennes behov och problem är och vilka lösningar du erbjuder honom / henne ("value proposition"). Ta reda på hur många sådana kunder det finns (marknadspotential) och vem som är den direkta och indirekta konkurrensen. Det är viktigt att veta varför ett projekt har en chans att lyckas, och om du går in på en redan ockuperad marknad eller skapar en helt ny.
3. **Hur tjänar du pengar?** Vilket värde skapar du, vilka aktiviteter som väntar dig (t.ex. forskning, produktion, försäljning, marknadsföring), vem som utför dessa aktiviteter, hur kommer produkten / tjänsten att nå kunden, ...
4. **Vad behöver göras och när?** Medel- och kortsiktiga milstolpar måste sättas på vägen till långsiktiga mål. När du skriver ner de enskilda aktiviteterna och tidsramen som leder dig till dessa mål får du det första utkastet till en handlingsplan.
5. **Var får du resurserna?** Omvandla handlingsplanen till en ekonomisk plan som visar när du kommer att spendera vad och vilka intäkter projektet kommer att generera. Från den ekonomiska planen kan du dra slutsatsen hur mycket pengar du behöver i början av affärsprojektet och hur mycket du ska sträva efter att tjäna per år.
6. **Vem står bakom projektet?** Vilken typ av människor har mervärde för projektet och vilka villkor har de för ett framgångsrikt genomförande? Det handlar inte bara om din erfarenhet, kunskap och färdigheter utan också motiveringen med vilken du går in i verksamheten inom jordbruket.

2. PROBLEMINSTÄLLNING OCH LÖSNING

Probleminställning (definiera ett problem) är det första steget för att lyckas lösa det. Definition och lösning av kända problem bör till och med föregå skapandet av en affärsplan eller andra modeller (till exempel en Business Model Canvas).

Denna attityd kommer att hjälpa till att spara mer tid i problemlösningsfasen eftersom problemet är väldefinierat och förutsett. Det möjliggör också ett mindre slöseri med ursprungligen investerade resurser.

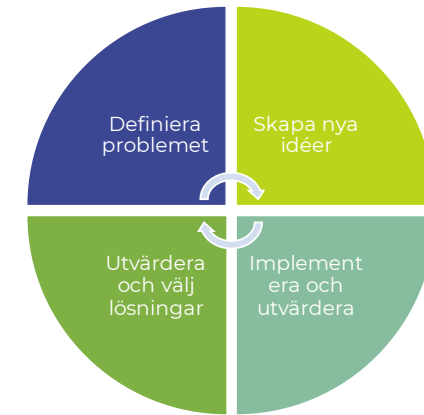


Problemlösning är en integrerad del av varje företag. Tyvärr är denna process ofta bara intuitiv. Att följa ett systematiskt tillvägagångssätt eller en uppsättning problemlösningstrategier kan hindra dig från att agera otrevligt och fatta beslut som inte ligger i dina kunders eller investerares bästa. Du bör också behärska dessa färdigheter innan du väljer din metod för problemlösning:

- **Använda emotionell intelligens** - agera lugnt och känna igen dina känslomässiga mönster (undvik hastiga reaktioner och slutsatser)
- **Forskningsproblem** - Effektiva lösningar kräver en korrekt beskrivning av problemet. Komplexa frågor kräver mer detaljerad forskning, till exempel dataundersökningar eller intervjuer.
- **Kreativ brainstorming** - När du brainstormar med en grupp, lyssna noga och acceptera andras åsikter, även om du inte behöver hålla med dem personligen.
- **Beslutsamhet** - Använd ett överenskommet beslutsfattande system som kan innefatta att tilldela fördelar och nackdelar med lösningar, välja beslutsfattare och slutföra eller upprepa processen.

Att lösa affärsproblem fungerar bäst när de kontaktas via ett enhetligt system. Ett exempel på ett konsekvent förfarande kan vara följande:

1. Identifiera och definiera problemet
2. Prioritera problemet baserat på storlek, potentiell påverkan och brådskande
3. Slutför en grundorsaksanalys
4. Utveckla en mängd olika möjliga lösningar
5. Utvärdera möjliga lösningar och bestäm vilka som är mest effektiva
6. Planera och implementera lösningen



Du kan också inspireras av denna enkla praktiska metod i fyra steg, vilket leder till effektiv och systematisk problemlösning:

1. **Identifiera detaljerna i problemet:** Samla tillräckligt med information för att exakt definiera problemet. Detta kan innehålla uppgifter om rutiner som används, anställdas åtgärder, relevanta arbetsplatsregler och så vidare. Skriv ner det specifika utfall som behövs, men antag inte vad lösningen ska vara.
2. **Kreativa brainstormlösningar:** Ange alla lösningar du kan tänka ensam eller tillsammans med ett team. Du kommer ofta att behöva skriva ner dem. För att få fler lösningar, brainstorma med de anställda som har mest kunskap om problemet.
3. **Utvärdera lösningar och fatta ett beslut:** Jämför och kontrastera alternativa lösningar baserat på genomförbarheten för var och en, inklusive de resurser som behövs för att genomföra den och avkastningen på investeringen för var och en. Slutligen fatta ett bestämt beslut om en lösning som tydligt adresserar orsaken till problemet.
4. **Åtgärd:** Skriv upp en detaljerad plan för implementering av lösningen, få nödvändiga godkännanden och sätt i praktiken.

Källa: <https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/>



2.1. Affärsmöjligheter

Problemlösning och dess metoder kan användas för att utvärdera affärsmöjligheter, en annan integrerad del av att starta ett nytt projekt eller jordbruksföretag. När du överväger affärsmöjligheter måste du analysera deras potentiella hinder och sätt att övervinna dem.

Allmänna hinder	Personliga hinder
<ul style="list-style-type: none">• Lagstiftning• Social och kulturell konditionering• Ekonomiska förhållanden och osäkerhet kring lämpliga ramar för jordbruksföretag• Institutioner som stöder utvecklingen av affärsrelaterad aktivitet på landsbygden• Teknisk infrastruktur	<ul style="list-style-type: none">• Dålig ledarskap• Brist på entreprenörskap• Otillräcklig erfarenhet av jordbruksproduktion• Begränsad tillgång till företagsstöd• Förordningar; hyresavtal för gårdar• Oförmåga att kommunicera och samarbeta

För att övervinna dessa hinder glöm inte:

- Kontrollera nationell och lokal politik för små och medelstora företag (SMF) samt finansieringsinstrument för landsbygdsutveckling inom den gemensamma jordbrukspolitiken (CAP).
- Kontakta nationella rådgivningstjänster för supportprogram etc.
- Leta efter samarbetsmöjligheter och nätverk.
- Kontrollera tillgången till grundläggande tjänster, särskilt IT och bredband om du vill använda dem för din marknadsföring.

SMART sätt att kontrollera din entreprenörsidé innan du vidtar åtgärder:

S - Specifikt: Är målet klart? Är det klart vad vi menar exakt?

M - Mätbar: Hur vet vi om vi har uppnått det? Hur ska vi mäta vår framgång?

A - Uppnåeligt: Är det möjligt att uppnå detta mål? Vad behöver vi för att göra det möjligt?

R - Relevant: Ger det bredare prioriteringar? Är det värt att göra?

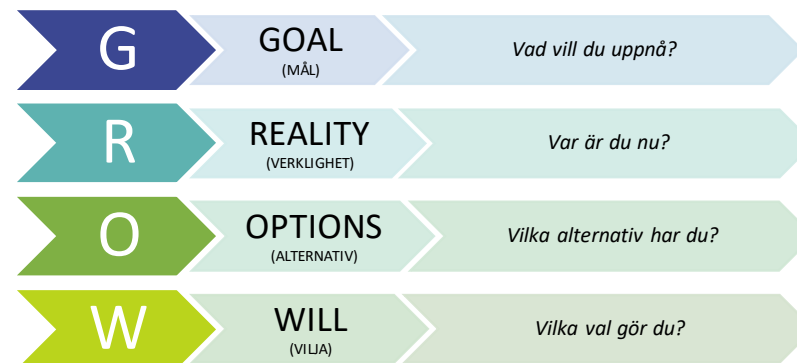
T - Tidsram: när ska vi uppnå detta.

Källa: www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/



För coaching finns det en **GROW-modell** som kan hjälpa dig att utveckla och nå dina mål och bli en bra ledare. Genom vissa frågor kan du utforska de olika stadierna för att bättre identifiera och nå dina mål.

GROW coaching-modellen kan också hjälpa teammedlemmar att förbättra sina prestationer och att hjälpa dem planera för att uppnå definierade mål och mål för organisationen.



2.2. Projektsutvärdering

När ditt jordbruksprojekt är väl definierat, en affärsplan upprättas, metoder för problemlösning ställs upp och affärsmöjligheter övervägs är det dags att utvärdera projektet.

1. **Bedöma efterfrågan på marknaden** - Din idé kan vara helt ny, men mer än troligt finns det redan något liknande där ute. Även de mest geniala affärsidéerna är beroende av efterfrågan på marknaden.
2. **Identifiera dina konkurrenter** - Nyckeln när du utvärderar din affärsidé är att hitta dina konkurrenter, titta på vad de gör (eller inte) och identifiera vad du kan göra bättre.
3. **Potentiella kunder** - Prova till exempel Facebook-grupper med liknande ämnen, få information från enkäter, omröstningar, frågeformulär på sociala nätverk,...
4. **Be om feedback** - dela din idé och dina planer med dina vänner, familj och kollegor för att få omedelbar feedback på din idé och leta efter extern utvärderingsexpert om det finns.

2.3. Ekonomiska aspekter av landbruksföretag

Jordbruksföretag, som alla andra företag, drivs med vinst. Det är nödvändigt att övervaka ekonomiska indikatorer, lagstiftning, föremål för kontroller etc.

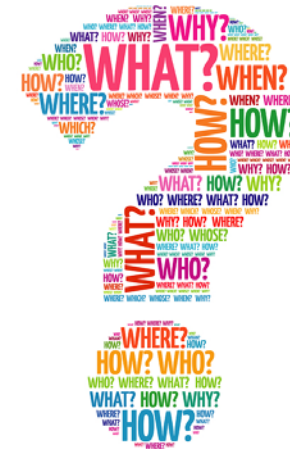
Å andra sidan finns det vissa detaljer som alla som är intresserade av att göra affärer måste vara medvetna om inom jordbruket:

- Väderberoende: temperaturskillnader, nederbörd, torka, snö etc.
- Skillnader i förhållanden: jordtyp, klimat, lutning, höjd.
- Säsongsens arbete.
- Ett stort antal regler.
- Leverantör av råvaror på internationell standard.
- Beroende på försäljningspriser i jordbruket.

3. IDENTIFIERING AV BEHOV FÖR PROJEKTFINANSIERING

Innan någon form av finansiering påbörjas bör nödvändiga steg / frågor definieras tydligt:

1. **Vad behövs finansieringen för?** Kapitalkostnader, intäktskostnader, projekt- eller kärnkostnader...
2. **Hur mycket krävs?** Hur vet du? Har du tagit med alla kostnader?
3. **Hur angeläget är ditt behov?** Fatta inte beslut i sista minuten, större kostnader bör helst förberedas ett år tidigare - särskilt inom jordbruket.
4. **Hur mycket finansiering finns det redan?** Möjliga källor - nuvarande och framtida källor, reserver...
5. **Länka finansieringsbehoven till din affärs- eller företagsplan.** Överväg prioriteringar, följ organisationsplanen.
6. **Konsultera brett och engagera andra.** Det ökar effektiviteten och minskar risken för fel.
7. **Var positiv till dina mål.** Tänk på mål som ska uppnås, inte brister eller underskott.
8. **Fira framgång.** Det är viktigt att fira prestationer.



3.1. Finansiellt beslut

Vi delar upp ekonomiska beslut i taktiska och strategiska.

- **Taktiska beslut** kräver vanligtvis endast små summor och förändrar annars inte företagets nuvarande verksamhet (till exempel att köpa jordbruksmaskiner, förvärva större lager, förbättra en produkt etc.). Taktiskt beslutsfattande används ofta för att uppnå kortsiktiga mål.
- **Strategisk ekonomisk förvaltning** är en term som används för att beskriva processen för att hantera ett företags ekonomi för att uppfylla dess strategiska eller med andra ord långsiktiga mål. Fel strategiskt beslut medför stora förluster och kan till och med utesluta företaget.
- Chefer och investerare följer ofta dessa regler för ekonomiskt beslutsfattande inom jordbruksverksamheten:
 - Med samma risk föredras alltid högre avkastning framför lägre avkastning;
 - För samma avkastning föredras alltid lägre risk framför högre risk;
 - En högre avkastning krävs för större risk;
 - Det är att föredra att ta emot pengarna tidigare än samma summa pengar som mottas senare (förutsatt att pengar som erhålls omedelbart kan investeras ytterligare för att få ytterligare avkastning);

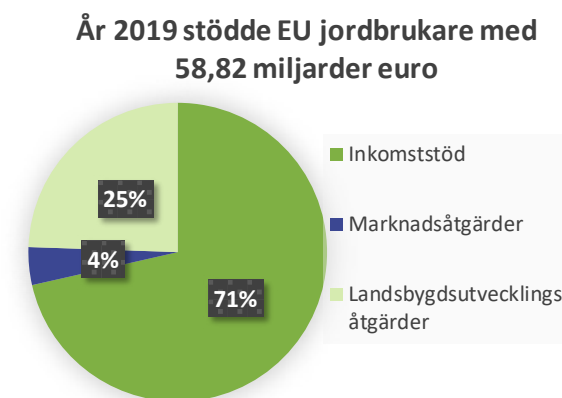
- Motivationen för att investera i en viss åtgärd är förväntningen på en högre avkastning än vad investeringen i en annan åtgärd skulle medföra. Motivationen för alla investeringar är en ökning av tillgångarna, men kriteriet som ska följas är att få vinst från de investeringar som gjorts.

3.2. Gemensam jordbrukspolicy (CAP)

Den gemensamma jordbrukspolicyn (CAP) infördes 1962 och är ett partnerskap mellan jordbruk och samhälle, mellan Europa och dess jordbrukare.

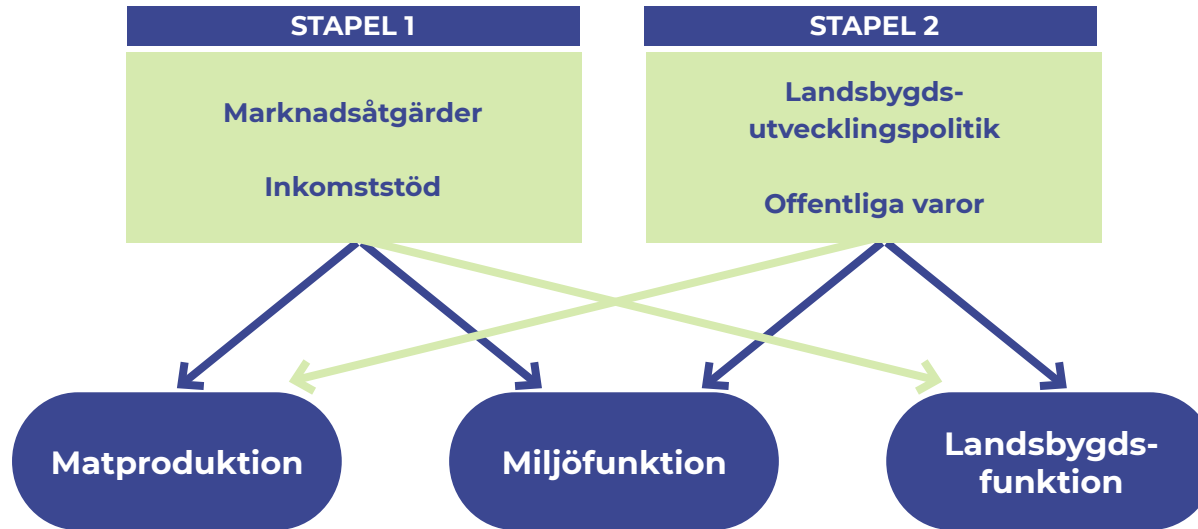
Jordbrukare måste generera vinster, men samtidigt bör de arbeta på ett hållbart sätt. På grund av affärssäkerhet och jordbrukets inverkan på miljön är den offentliga sektorn mycket engagerad i jordbrukarna. CAP har följande verktyg till förfogande:

1. **Inkomststöd** genom direktstöd som säkerställer inkomststabilitet och ersätter jordbrukare för miljövänligt jordbruk och levererar allmänna varor som normalt inte betalas av marknaderna, som att ta hand om landsbygden;
2. **Marknadsåtgärder för** att hantera svåra marknadssituationer som en plötslig nedgång i efterfrågan på grund av hälsoskrämsel eller ett prisfall som ett resultat av ett tillfälligt överutbud på marknaden;
3. **Landsbygdsutvecklingsåtgärder** med nationella och regionala program för att tillgodose de specifika behov och utmaningar som landsbygdsområden står inför.



Hitta mer information om den gemensamma jordbrukspolicyn efter 2020 [här](#).

För den kommande perioden 2021--2027 föreslås totalt 365 miljarder euro för den gemensamma jordbrukspolitiken, vilket motsvarar ungefär en tredjedel av EU: s totala budget. En kombination av de olika verktygen i båda CAP-pelarna bör uppmuntras, till exempel de fleråriga jordbruksmiljöåtgärderna i stapel 2, t.ex. för omvandling till ekologiskt jordbruk, och det årliga miljösystemet (ett nytt verktyg som kan stödja hållbar praxis , såsom ekologiskt jordbruk) i stapel 1.



Current CAP strategies:

- **EUROPAN GREEN DEAL** - plan för att göra EU: s ekonomi hållbar.
- **FARM TO FORK** - för ett rättvist, hälsosamt och miljövänligt matsystem.

Båda strategierna inkluderar därför målet att nå 25% av ekologiskt odlad jordbruksmark i EU.



3.3. Allmänna finansiella möjligheter

HUVUDPRODUKTER FÖR ALLMÄN FINANSIERING

OFFENTLIG SEKTOR

PRIVAT SEKTOR

EU-NIVÅ

NATIONELL NIVÅ

KORTSIKTIGT

LÅNGSIKTIGT

Europeiska investeringsbanken (EIB)

Offentlig bankverksamhet

Nationella PR-banker och institut (NPBI)

Garantiinstitutioner, ömsesidiga garantiföreningar (MGS)

Kommersiell rabatt och kommersiellt kreditförskott, Kreditkonto

Bekräftande, faktoring, CAP-förskott, avkastningsförskott,

Kampanjlån, Agrariska försäkringslån, Jordbrukskreditkort, Exportprodukter

Lån för inköp av rustika fastigheter, lån till gårdsförbättringar, lån för boskapsköp, leasing och uthyrning

Lån för bevattningssystem, jordbruksmaskiner, växthusplaster, nya plattor

3.4. Övriga finansiella möjligheter

Många av dessa specifika produkter för jordbruksmarknaden är traditionella finansieringsprodukter där funktionerna har anpassats till jordbrukscyklerna. Det är viktigt att betona vikten av försäkringar som en mekanism för att garantera inkomst och likviditet inför potentiella oförutsedda utfall. Det måste betraktas inte bara som en form av garanti för jordbrukaren utan också för hans eller hennes familjer, kunder, leverantörer och offentliga enheter.

JORDBRUKSFÖRSÄKRINGAR

JORDBRUKSSEKTORN

Multi-risk eller
kombinerad
riskförsäkring

Avkastnings-
försäkring

BOSKAPSSEKTORN

Olycksfalls- och
sjukdomsförsäkring

Försäkring för
borttagning av
döda djur på
gården

Indexerad
torkförsäkring
för boskap

SEKTORN FÖR VATTENBRUK

SKOGSBRUK

SLUTSATSER

1. När du har en affärsidé, skriv ner den först och börja sedan organisera och utveckla den. Ett användbart verktyg är Business Model Canvas, men glöm inte att göra en "traditionell" affärsplan också.
2. Problemställning och lösning är en viktig inledande del av varje företag, oavsett om det är inom jordbruket eller ett annat område. Det är inte bra att bara agera intuitivt här. Det är en process som kräver förberedelse, processinställning och utvärdering. Underskatta inte det.
3. Försök att identifiera dina ekonomiska behov. Bestäm hur du vill finansiera projektet. Utarbeta en beredskapsplan, inkludera alternativa finansieringsmöjligheter om fler källor behövs än vad du ursprungligen förväntade dig.
4. Överväg om du kan starta verksamheten på egen hand. Var inte rädd för att dela dina idéer och tankar med människor du litar på, oavsett om det är familj, vänner eller professionella rådgivare.



REFERENSER / LÄNKAR

- SYNEK, M. and KISLINGEROVÁ, E. Business Economics. 5., reworked, Prague: C.H. Beck, 2010
- KLONOWSKI, D. Strategic entrepreneurial finance: from value creation to realization. New York: Routledge, 2015
- Institute of Agricultural Economics and Information, How to start a business in agriculture, 2013 http://eagri.cz/public/web/file/261965/Jak_zacit_podnikat_v_zemedelstvi.pdf
- Center for Management & Organization Effectiveness, What Is Problem Solving in Business? <https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/>
- KONEČNÝ, L., How to plan a business, <https://www.jic.cz/magazin/jak-na-business-plan/> (4 chapters)
- AL-GAYAAR, S., How to Evaluate Your Business Idea, 2018, <https://www.jimdo.com/blog/how-to-evaluate-your-business-idea/>
- American Society for Quality, What is problem solving? <https://asq.org/quality-resources/problem-solving>
- European Commission, The common agricultural policy at a glance, https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance_en
- Entrepreneur EUROPE, How to Write a Business Plan, <https://www.entrepreneur.com/article/247575>

PROJEKTPARTNERS



PROJEKTLEDARE

The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgien
www.ceja.eu

HOF UND
LEBEN

Hof Und Leben (HuL), Tyskland
www.hofundleben.de



On Projects Advising (OnP), Spanien
www.onprojects.es



Folkuniversitetet (FU), Sverige
www.folkuniversitetet.se



Agricoltura E' Vita (AéV), Italien
www.agricolturavita.it



Asociace soukromého zemědělství ČR
The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR),
Tjeckien
www.asz.cz



Union de agricultores y ganaderos - jóvenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Spanien
www.coagjaen.es

Sociala medier

Facebook: [@farminfin](https://www.facebook.com/farminfin)
Twitter: [@farminfin](https://twitter.com/farminfin)

Projektets hemsida

www.farminfin.eu



Finansieras av Europeiska unionen. Europeiska kommissionens stöd för framställningen av denna publikation utgör inte ett godkännande av innehållet som endast återspeglar upphovsmännens åsikter, och kommissionen kan inte hållas ansvarig för någon användning som kan göras av informationen som finns däri.
Projektnummer: 2019-1-BE01-KA202-050397