

SÅDAN GIK DET FOR DE FEM INNOVATIVE LANDMÆND I LØVENS HULE II

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevarerministeriet
NaturErhvervstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for udvikling af Landdistrikterne

LDP 2020



Se '[EU-kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne](#)'

Kløerne var hvæssede, og løverne var klar til at høre, hvordan det er gået de fem landmænd i "Veje til vækst", da Løvens Hule II løb af stablen den 5. december. Her fortalte landmændene, hvordan de har brugt de penge, som løverne gav dem i Løvens Hule I.

Pustmel: Fokus på kunder og markedsføring

Jens Erik Pust, som vil sælge mel af gamle kornsorter direkte til forbrugeren, har brugt pengene på at markedsføre sit produkt. Han har fået lavet logo, emballage og hjemmeside og fundet ud af, hvor godt det virker, når han møder sine kunder på eksempelvis madmesser. Han er desuden blevet en del af et netværk – Madværket – hvor han sparrer med andre fra fødevarerbranchen om, hvordan han for eksempel bedst kommer i kontakt med forbrugeren.

Løverne roste ham for at være kommet godt i gang med sin markedsføring og udfordrede ham på at være bedre til at bruge sig selv i sin markedsføring. De foreslog ham også at bruge ambassadører i sin markedsføring. Det kunne være ved at invitere bloggere eller andre bageentusiaster til en bage-workshop på gården og bage brød af hans mel. Løverne anbefalede ham desuden at blive mere konkret omkring, hvilke egenskaber hans mel reelt har.

Høsmælk: Fokus på forretningsplanen og aftaler

Michael Andersen vil producere og sælge oste og frisk mælk på flasker fra køer, der afgræsser

Tude Ådals fredede enge, hvilket giver en særlig smag fra urter og hø. Han har blandt andet brugt pengene fra løverne til at fået konkretiseret sin idé og styr på processen, aftale med mikromejeriet om priser og mængder og rådgivning omkring fodringsplan til køerne. Han har også fået lavet et logo og undersøgt mulighederne for at levere sin mælk i særlige flasker. Planen er at levere græsmælk fra 50 køer i sommeren 2017 til mikromejeriet. I dag sker leverancen fra otte køer.

Løverne roste ham for idéen og opfordrede ham til at fortsætte med at markedsføre mælken, som trenden er inden for markedsføring af andre fødevarer: fokus på den lokale forankring, bæredygtighed og den faktuelle viden, som han har om sit produkt. Løverne udfordrede ham på logoet, hvor de mente, at manden på logoet med fordel kunne gå lidt mere oprejst.

Se Michael Andersens power point-præsentation fra Løvens Hule II [her](#).

Lykkeblomst: Fokus på kerneforretningen og organiseringen af virksomheden

Søren Lykkegaard, der vil sælge afskårne blomster og udnytte gamle driftsbygninger til etablering af depotrum, har blandt andet brugt pengene fra løverne på rådgivning om generationsskifte. Da projektet begyndte, havde Søren, hans forældre og søskende én idé om, hvordan generationsskiftet skulle foregå, men endte efter rådgivningen med en anden løsning. De gik fra den lette løsning til den rette løsning og har nu styr på kerneforretningen og ledelsen samt opgavefordelingen i virksomheden. Søren Lykkegaard har desuden arbejdet med markedsføringen af sine blomster, især emballagen, og på at etablere et samarbejde med Odense Kommune, der gerne vil købe bæredygtige blomster. Søren's kone Dea er nu fuldtidsansat på bedriften. Målet er at få tre fuldtidsmedarbejdere i blomsterproduktionen.

Løverne var imponerede over og roste Søren Lykkegaards måde at håndtere generationsskiftet på. De var desuden begejstrede for samarbejdet med Odense Kommune. Løverne opfordrede til at få udarbejdet noget konkret markedsføringsmateriale, som kan gives til potentielle kunder, og at produktets historie skal være helt skarp og stå tydeligt for forbrugeren.

Se Søren Lykkegaards power point-præsentation fra Løvens Hule II [her](#).

Naturkød: Fokus på juridiske aftaler og økonomi

Peter Brinkmann Kristensen vil stifte andelsselskabet "Det' Naturkød", der skal sikre medlemmerne en øget afregningspris og dermed professionalisere driftsgrenen og skabe et større incitament til at lave naturpleje. I processen fandt han ud af, at et andelsselskab ikke er vejen frem og har valgt en mere simpel model, nemlig en foreningsmodel. Her brugte han juridisk bistand til at finde ud af, hvad der kan forventes af medlemmerne i foreningen, og hvilken aftale de bør lave med grossisten. Han har desuden med hjælp fra løvernes penge formået at fundraise penge til at deltage i en international conference, så han nu kan turnere landet rundt med en seminarrække om, hvad der skal til for at være leverandør af naturkød.

Løverne roste projektet og var interesserede i at vide, hvordan Peter Brinkmann Kristensen vil drive foreningen fremadrettet. De opfordrede ham også til ikke at arbejde gratis for foreningen.

Kokram: Fokus på fundraising og forretningsplanen

Marije Jacobsen, der vil tilbyde ko-krammeri, hvor gæsterne kan komme og kramme en ko, har blandt andet brugt pengene fra løverne på at få udarbejdet en forretningsplan. På den måde får hun konkretiseret, hvem hendes kunder, konkurrenter og samarbejdspartnere er, prissætningen af hendes produkt og meget andet. Hun har desuden købt hjælp til at ansøge forskellige fonde om startkapital og hjælp til crowdfunding. Marije havde de første kunder ved et julearrangement d. 18. december. I januar 2017 er Marije klar til at søge finansiering af kalvehytter til overnatning og kokram på sitet "boomerang".

Løverne havde stor ros til Marije og projektet, men opfordrede hende også til ikke at vente på, at alt bliver klar, før hun tager næste skridt i processen. Man bliver aldrig helt klar, mente de, men man må alligevel bevæge sig lidt længere ud. Løverne kom endvidere med forslag til andre fonde, hvor Marije kan søge penge, og opfordrede hende til at udvide sin målgruppe til også at indeholde både offentlige og private børnehaver og plejehjem.

Se Marije Jacobsens power point-præsentation fra Løvens Hule II [her](#).

Video: Meget mere Løvens Hule II og landmænd der går nye veje mod vækst

Gik du glip af Løvens Hule II?

Så kan du se den fulde livestreaming fra dagen på vores [Facebook-side](#)

På vores YouTube-kanal [Veje til vækst](#) kan du også se videoer af de enkelte cases i Løvens Hule II samt interviews med hver af de fem landmænd.