

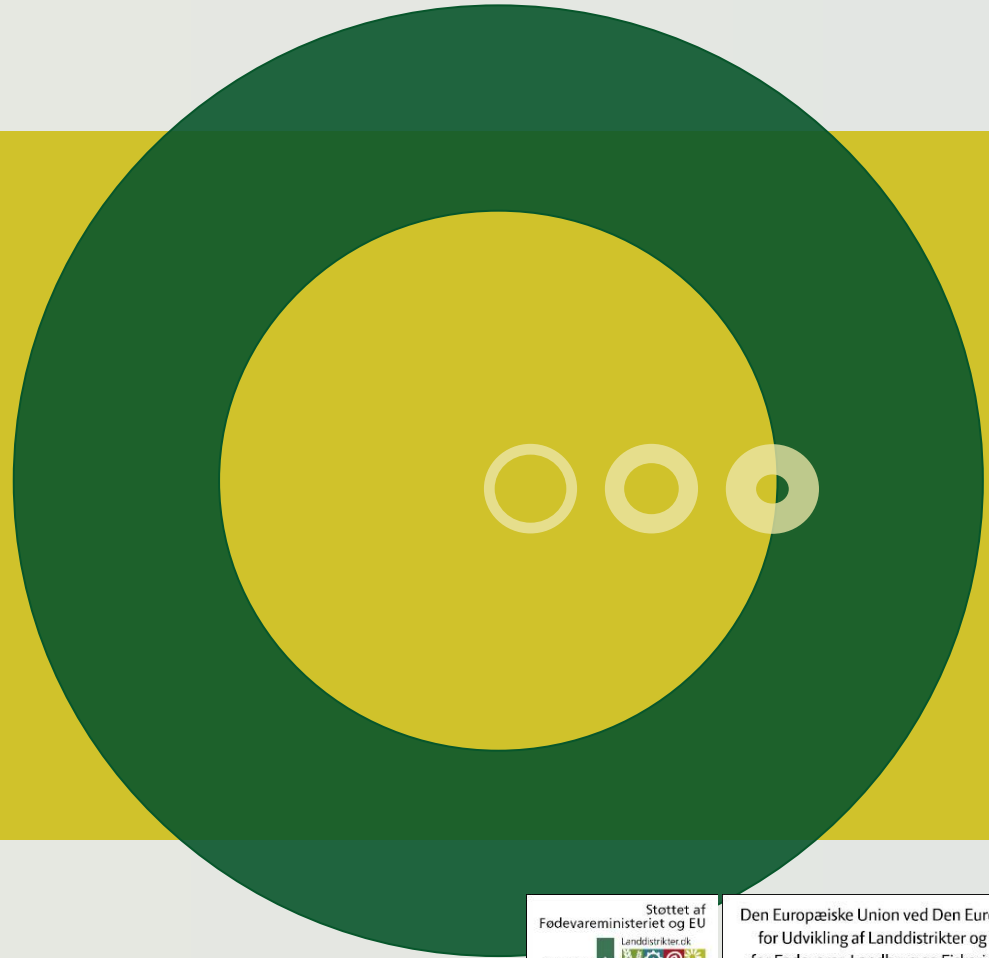


VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Værditilvækst - Projektets resultater

Workshop 1 d. 29. august 2012

Chefkonsulent
Gustaf Bock





VÆRDITILVÆKST

Forretningsmodeller

FORRETNINGSMODELLER
som landmand / virksomhed

DIREKTE
AFSÆTNING



ANTAL ca. 1200
OMSÆTNING 0,9 mia KR.



SPECIAL-
PRODUKTION



ANTAL ca. 2000
OMSÆTNING mia TKR.



SKARTOFT mølle



KONTRAKT-
PRODUKTION



UK-produktion



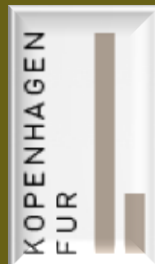
ANTAL ca. 8000
OMSÆTNING 24 mia KR.



Grynhavre



BULK



ANTAL ca. 14000
OMSÆTNING 73 mia KR.

Forretningsmodel 1

Klassiske basisproduktion af kvalitetsråvarer

- Bulk produktion (ingen individualisering)
- Styr på råvare og forarbejdningsled
- Leveringsret (pligt)
- Landmænd organiserer sig klassisk i andelsselskaber pr. tradition, men der findes også A/S.

Forretningsmodel 1

Klassisk basisproduktion af kvalitetsråvarer

- 5893 mælkeproducenter
- 7213 smågrise og slagtesvineproducenter
- 18543 kornproducenter (foder)
- 3215 diverse (kartofler, Pels, Fjerkræ, kalkuner,
- Bruttoomsætning ab gård ca. 73 mia
- VIGTIGT: I et globalt perspektiv er Dansk landbrug kun merværdiproduktion??

Forretningsmodel 2

- kontraktproduktion opnå højere værdi på RÅVAREN

- Landmænd søger at opnå merværdi gennem kontraktproduktioner/koncepter
 - Produktionskrav (uk-produktion)
 - Kvalitetskrav (møllehvede, havregryn, spirepct.)
- LeveringsPLIGT
- Ofte delmængde af omsætningen (frø)
- Hele produktionen (Lærkevang, økologisk)
- Jo færre bulkhusdyr jo mere kontraktproduktion

Forretningsmodel 2

Kontraktproduktion

- (4,3 mia) Økologiske mælkeproducenter
- (1,3 mia) Lærkevang m.fl
- (12 mia) Uk grise m.fl
- Konsumkorn (2,3 mia)
- Frøgræs, havefrø (2,3 mia)
- Fjerkræ (1,2 mia)

- Bruttoomsætning ab gård ca. 24 mia

Forretningsmodel 3 Specialproduktion

- Egen kontrol med råvarer, produktion og salg til B2B og /eller detail
- Her bygges merværdi på produkterne – forsøger at skabe brands

Forretningsmodel 4

Direkte salg

- Råvarer, produktion og salg til consumer
- Salg via fysisk sted eller distribution til forbrugere
- Det er virksomheden ikke produktet forbrugerne binder sig til.