



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

# Værditilvækst

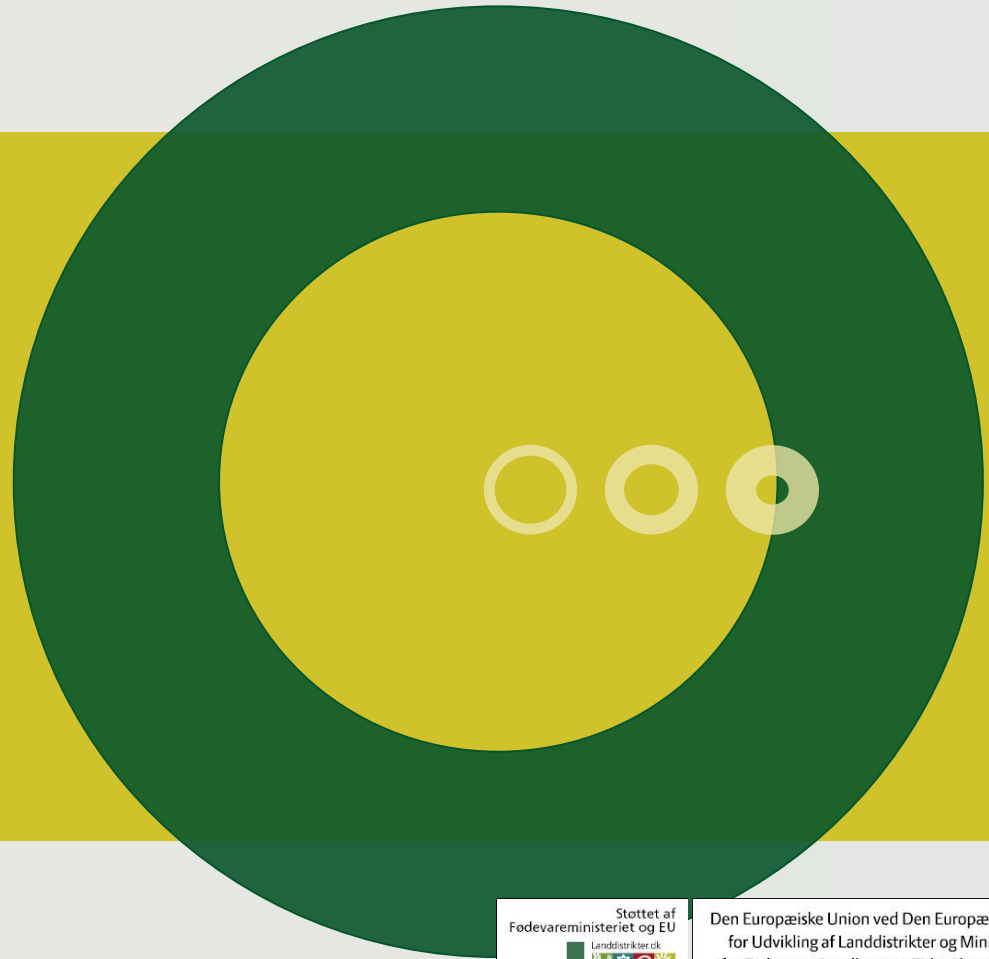
## Markedspotentiale

Udtræk fra

kundeundersøgelse 2013

27/06 – 2013

Bo Overgaard



Hvor stor omsætning/bruttoudbytte har virksomheden i alt på hele din landbrugsbedrift?

Krydset med: Hvilken omsætning har du på dine nicheprodukter?

	Fra 0 - 600.000 kr.	Fra 600.000 kr. til 2 mio. kr.	over 2 mio. kr.	Ved ikke	I alt
0 - 1 mio. kr.	63,9%	12,5%	2,7%	45,5%	40,2%
1 - 2 mio. kr.	16,3%	44,2%	0,9%	0,0%	18,9%
2 - 4 mio. kr.	8,0%	25,0%	22,5%	9,1%	14,6%
4 - 6 mio. kr.	4,8%	7,5%	27,9%	9,1%	10,1%
8 - 12 mio. kr.	4,5%	6,7%	19,8%	9,1%	8,1%
Større end 12 mio. kr.	2,2%	4,2%	26,1%	9,1%	7,6%
Ved ikke	0,3%	0,0%	0,0%	18,2%	0,5%
<b>I alt</b>	<b>313</b>	<b>120</b>	<b>111</b>	<b>11</b>	<b>555</b>

## I hvilken forbindelse ville du i størst omfang søge rådgivning?

Krydset med: Hvilken omsætning har du på dine nicheprodukter?

	Fra 0 - 600.000 kr.	Fra 600.000 kr. til 2 mio. kr.	over 2 mio. kr.	Ved ikke	I alt
Hjælp til afsætningsmuligheder	13,5%	10,0%	5,5%	9,1%	11,1%
Hjælp til forretningsplanlægning	5,8%	3,3%	4,6%	9,1%	5,1%
Hjælp til optimering af produktion	32,8%	39,2%	49,5%	9,1%	37,0%
Risikoledelse (minimere risiko i forhold til råvarepriser, salgspriser, renteutvikling, finansiering)	2,3%	2,5%	11,0%	9,1%	4,2%
Hjælp til netværk	5,1%	5,8%	1,8%	9,1%	4,7%
Hjælp til markedsføring	11,9%	12,5%	3,7%	18,2%	10,5%
Andet	7,4%	14,2%	11,0%	0,0%	9,4%
Ved ikke	21,2%	12,5%	12,8%	36,4%	18,0%
I alt	311	120	109	11	551

## I forbindelse med opstart af ny produktionsform, i hvilken fase oplevede du da de største udfordringer?

Krydset med: Hvilken omsætning har du på dine nicheprodukter?

	Fra 0 - 600.000 kr.	Fra 600.000 kr. til 2 mio. kr.	over 2 mio. kr.	Ved ikke	I alt
Idéer og udvikling af produkter	6,4%	2,5%	4,6%	18,2%	5,4%
Med en sikker idé, men med udfordringer i at sætte idéen i produktion	7,7%	9,2%	8,3%	9,1%	8,1%
Driften med fokus på effektivisering af produktionen	20,1%	23,3%	21,1%	18,2%	21,0%
Vækstfasen med forsøg på videre udvidelse med flere produkter	6,1%	9,2%	5,5%	9,1%	6,7%
Afsætningsfase med fokus på mersalg og eksport af varerne	14,7%	15,0%	23,9%	0,0%	16,3%
Jeg har ikke oplevet alle faserne og har ikke haft udfordringer alle steder	33,5%	25,8%	22,9%	18,2%	29,5%
Andet	11,5%	15,0%	13,8%	27,3%	13,0%
<b>I alt</b>	<b>313</b>	<b>120</b>	<b>109</b>	<b>11</b>	<b>553</b>

# Hvor afsætter du hovedsageligt dine nicheprodukter?

Krydset med: Hvilken omsætning har du på dine nicheprodukter?

	Fra 0 - 600.000 kr.	Fra 600.000 kr. til 2 mio. kr.	over 2 mio. kr.	Ved ikke	I alt
Nationalt i eks. større landsdækkende supermarkeder	5,1%	5,0%	17,1%	0,0%	7,4%
Gennem udvalgte specialbutikker	3,5%	5,0%	0,9%	0,0%	3,2%
Via fast kontraktproduktion	21,4%	38,3%	51,4%	27,3%	31,2%
Selvstændigt via egne salgskanaler (webshop, aftale med restauranter, catering, osv.)	27,2%	17,5%	12,6%	0,0%	21,6%
Via gårdbutik (oplevelser, åbenhus mm.)	25,6%	19,2%	4,5%	18,2%	19,8%
Andet	16,6%	14,2%	13,5%	36,4%	15,9%
Ved ikke	0,6%	0,8%	0,0%	18,2%	0,9%
I alt	313	120	111	11	555

# Potentialet

- Potentialet er differentieret
- Nationale kæder – styrkeposition?
- Styrke kontrakt produktion
- System/netværk til mindre
- Fra mindre til stor afsætter