



Opsamling på Fokusgruppe afholdt den 1. november 2013 med værditilvækstere, rådgiver og repræsentant fra VFL. Demonstration af værditilvækst hos AgriNord, Ålborg.



Efter at forskellige aspekter ved værditilvækst blev fremlagt, var der en kort præsentationsrunde, hvor deltagerne præsenterede deres produktion og afsætning mv. Folderen "Værditilvækst – sådan kommer du i gang" blev omdelt. Herefter var der fokus på den spørgeramme, der blev oplistet. Kommentarer hertil som følger:

- Hvordan dokumenteres vore erfaringer med nye produkttyper/græssorter
- Vitaminer meget dyr at analysere for, hvem kan hjælpe med finansieringen af analyserne
- heste kan ikke klare de store mængder græs i fordøjelsen, den kvalitet græs vi leverer i dag til heste, svarer til MacDonald mad – det er markedet for mit differentierede produkt
- hvordan får jeg en lille niche gjort interessant for de store firmaer
- Sporstoffer og mineraler udgør i dag kun 50% af græs mængden p.g.a. fokus på storproduktion fremfor kvalitet
- Jeg vil gerne have hjælp til at se på forretningen i produktionen for os
- er det muligt at få fat i den gamle genbank for græsfrø - jeg kan ikke finde viden om dette specifikke område
- fundraising kom ikke via Agrinord men via et netværk i LandboThy
- der skal være en videnbank, hvor vi kan få den dybe viden om det der ligger ved siden af det traditi-



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)



onelle landbrug

- hvordan får vi samlet viden, uden at skulle rende hele vejen rundt
- arbejder sammen med AgroTech på en videnkupon
- nu mest fokus på direkte afsætning
- udfordring at få den gode historie ud til mange kunder
- de store aftagere er kommet for langt væk fra landmanden
- svært at møde Aarhus universitet og folkene bag Økologi Foulum
- langt at foretrække den direkte afsætning
- vigtigt at blive udfordret på relaterede produkter til mit nicheprodukt - mersalg
- Netværk er ekstrem vigtig
- Vigtigt at være helt tæt på kunden, men det kræver tid
- de bløde værdier er vigtige
- fortrolighed med kunden er vigtig
- den nære viden fra landmanden/ producenten går tabt.
- erfaringsudveksling mellem stor og små producenter er vigtig
- jeg mangler hjælp til at udvikle nye måder at lave forretning på
- myndighedskrav er ved at kvæle os
- Prissætningen
 - ud fra foderværdi og majs pris, helt styr på omkostninger, styres af udbud og efterspørgsel og der skal tjenes penge
- Ide at etablere netværk af deltidslændmænd med fokus på Forretningsudvikling.
- skovdyrkerforeningen vigtig samarbejdspartner
- AgroTech - varm luftsballon, kun noget til dem og ikke noget til mig.
- det gamle håndværk skal ikke glemmes – det er min forretning
- der mangler erfa gruppe med temaer indenfor værditilvækst og arrangementer mellem firmaer og iværksættere
- DLBR skal mere end regnskab, f.eks.:
 - at samle viden fra landmændene
 - at etablere en senior afdeling/gruppe
 - at sætte fokus på deltid
 - at udnytte deltid til at være bindeled mellem samfundet og de store landbrug
 - at sætte fokus på landmandens og landbrugets betydning for sund mad

Afslutningsvis udfyldte deltagerne et spørgeskema vedr. evaluering og effekt af mødet.

Referent: Ivan Damgaard