



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Økonomi & Virksomhedsledelse

Agro Food Park 15
Skejby
DK 8200 Aarhus N

T +45 8740 5000
F +45 8740 5010
E vfl@vfl.dk
vfl.dk

Projekt Værditilvækst



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

10. december 2013

Opsamling fra besøg hos 3 værditilvækstere i Sønderjylland

Tidspunkt: 22. november 2013
Deltagere: Niels Nørskov/LHN, Torben Ulf Larsen/VFL og Ivan Damgaard/VFL
Formål: at afdække de største udfordringer og potentialer hos 3 værditilvækstere.

De tre værditilvækstere repræsenterer 3 ret forskellige virksomheder.

Iværksætteren, der er kommet gennem en idefase og videre til en løsningsfase for sin nystartede virksomhed. Løsningen er en slagterbutik beliggende på en gård, med egen opskæring og egne forarbejdede værdiydelser.

Mælkeproducenten der ønsker at få mere ud af sin råvare – mælk. Ismejeriet er i fuld drift, hvor salget primært sker via egen gårdbutik.

Planteproducenten der ønsker at udnytte sin jord maksimalt via produktion af specialafgrøder. Virksomheden er i fuld drift med afsætning af råvarer til primært en aftager, men der arbejdes nu på via outsourcing at producere forarbejdede produkter, som de selv vil sælge til specialbutikker.

Læringspunkter fra de tre besøg:

Udfordringer for en værditilvækster:

- At blive udfordret og sparret på udvikling af virksomheden af en kvalificeret rådgiver, så fokus bevares og forkerte disponeringer minimeres
- At få etableret et budget og en økonomistyring, der dels sikrer indsigt og overblik i den samlede virksomhed, men også viser hvordan værdikæden ser ud og hvor pengene tjenes.
- At optimere virksomheden – hele vejen rundt
- At blive udfordret på prissætning af produkterne
- At få opbygget et professionelt salg og den "rigtige" markedsføring, der kan sikre vækst
- At blive udfordret på ledelse af det nye forretningsområde
- At få organiseret udvikling af det nye forretningsområde, hvor fokus ofte er i den "traditionelle" produktion
- At gå fra produktfokus til kundefokus
- At få etableret professionelle samarbejdsrelationer og juridisk bærbart setup

Potentialer for en værditilvækster:

- Et fantastisk engagement, kvalitetsindstilling og ejerskab til det nye forretningsområde
- At gå fra produktfokus til kundefokus
- Et marked der efterspørger kvalitetsvarer med en historie
- En mulighed for at tjene penge ved enten at komme tættere på kunden eller ved at udbyde differentierede produkter

De tre besøg afdækkede alle et behov for rådgivning, der overordnet kan samles i 4 hovedområder:

1. Produktion – forarbejdning og forædling
2. Ledelse og management
3. Økonomistyring
4. Forretning/handel

Ivan Damgaard

Specialkonsulent forretningsudvikling