



Annette Pihl Pedersen, LMO
Søren Lykke Jensen, LMO
Peter Christensen, JLBR
Henning Sørensen, JLBR
Niels Nørskov, LHN
Henrik Kruse Rasmussen, Agrovi
Trine Leerskov, Agrovi
Henrik Rasmussen, Agri Nord
Flemming Pedersen, Agri Nord
Birgitte Wulff Mikaelson
Bo Overgaard, Videncentret
Ivan Damgaard, Videncentret
Gustaf Bock, Videncentret
William Schaar Andersen, Videncentret
Louise Holland Heide, Videncentret

24. oktober 2013

Dagsorden workshop torsdag den 31. oktober 2013

Hermed indbydes til workshop

torsdag den 31. oktober 2013 kl. 10.00-15.00

Mødet afholdes på Gothenborg, Gothenborgvej 3, Them

***Formålet** med mødet er at orientere om de seneste tiltag, gensidig inspiration og det fortsatte arbejde i projektet. Vi har sammensat nedenstående program og ser frem til en spændende dag.*

Dagsorden:

1. Gothenborgs (<http://www.gothenborg.dk/>) forretningskoncept. Hvor kan vi rådgive?
2. DLBR-virksomhedernes aktiviteter siden sidst – og fremadrettet
3. Business- og forretningsplaner for DLBR-virksomhederne v /Ivan
4. Forbrugertrends v/Peter Reimer, Pack Design
5. Aktiviteter og værktøjer
 - a. Fokusgrupper - rådgivningspotentialer v/Torben og Bo
 - b. Kalkulationsregnearket og Business case v/William
 - c. Business Boards v/William
6. Aktiviteter i projektet fremadrettet v/Torben
7. Eventuelt

Venlig hilsen

Torben Ulf Larsen



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



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Værditilvækst – merindtjening på råvarerne

d. 31. oktober 2013

Ved William S. Andersen,
Videncentret for Landbrug

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Naturerhverv.dk



Danmark og Europa investerer i landdistrikterne

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

”PrisTjek ”

- Kend din fremstillingspris på hver vare

- Ved William S. Andersen, Videncentret for Landbrug

Har du et solidt DB på dine tre vigtigste produkter?

- Hvad kan du gøre for at øge dit DB og herigennem produktøkonomi hele vejen til bundlinjen?
- Hvilke fravalg er du klar til?
- Hvilke indsatsområder skal have mere fokus?
- Er dine nuværende afsætningskanaler de rigtige?

Forretningsmodel

Skabe værdi

INFRASTRUKTUR

Ressourcer og Kerne kompetencer
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

Nøgleaktiviteter
Hvad skal jeg selv lave?

Netværk og Partnere
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

Værditilbud

YDELSER

Produkter og ydelser
Hvad kan jeg levere til kunderne?
(Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

Levere værdi

KUNDER

Kunde relationer
Kerne kunder eller strømkunder?

Kunde segmenter
Hvem vil jeg sælge til?

Distributions kanaler
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? - Markedsføring

VÆRDI FANGST

Omkostnings struktur
Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

Profitzonen
Hvad kan jeg tjene?

Betalingsstrømme
Hvor kommer pengene fra?

Metode til indsigt i produktets økonomi

- Fokus på den nederste del af forretningsmodellen fra sidste gang



Metode til indsigt i produktets økonomi

- Beregn fremstillingsprisen på produktniveau
- Følg økonomien for hvert led i værdikæden
- Hvor kan der optimeres og hvor betydende er det?
- Hvor risikofølsom er de vigtigste parametre
- Få et overblik over handlingsmulighederne

Kundens udbytte

- Ved gennemgangen af et PrisTjek får kunden:
 - Et overblik af de økonomiske forventninger, der knytter sig til specialproduktet
 - Et stærkt værktøj til kommunikation med uundværlige medspillere som kreditgivere
 - Overblik over økonomien i det enkelte produkt, samt hvor i værdikæden der skal sættes ind og optimeres
 - Indsigt i, hvilke risici produktionen medfører, og hvilke valg der kan minimere disse.
 - Klarhed over, hvilke afsætningskanaler der giver det bedste økonomisk resultat.

Hvor mange led i din værdikæde?

- Beskrivelse af led i værdikæden
 - 1) fra jord til råvare (korn)
 - 2) fra råvare (korn) til mel
 - 3) fra mel til produkt (brød)
 - 4a) fra produkt (brød) til solgt vare på ejendommen (brød i egen butik)
 - 4b) fra produkt (brød) til leveret vare ved grossist (brød leveret til Salling)
- Og hvad er din fremstillingspris for hvert led

Kalkule: Luxsus flødeis solgt til en gros og detalj

Lars Landmand

Gårdbutikken

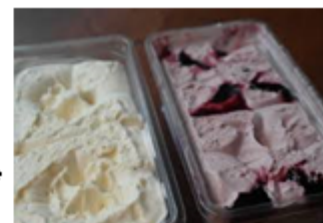
Værdivej 6

8200 Århus N

Tlf. 2942 00xx

Mængde i kalkulen: Antal liter

I alt	Mængde En gros	Mængde Detalj
9.400	2400	7000



1. led i værdikæden: Is-produktion

Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Økologisk mælk	1L	0,5	3,25	15.275	1,63
Fløde fra mælk	1L	1,75	3,25	53.463	5,69
Æg	1KG	0,13	60	70.500	7,50
Vanilje	1stk.	0,13	9	10.622	1,13
Sukker	1KG	0,13	30	35.250	3,75
Afgift	Pr. 1L	1	6,61	62.134	6,61
Emballage	1L	1	3,22	30.268	3,22
Løn	Timer	0,13	150	176.250	18,75
				-	-

Stykomkostninger i alt 453.762 **48,27**

Kapacitetsomkostninger	Endhed	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Pastoriseringsmaskine	Årligt	2.000	2.000	0,21
Elektricitet	10.000 x 0,80 kr.	8.000	8.000	0,85
Opvarmning	4.000 x 1,50 kr.	6.000	6.000	0,64
Løn	176 x 150 kr	26.400	26.400	2,81
			-	-

Kapacitetsomkostninger i alt 42.400 **4,51**

Kapacitetsomkostninger pr. enhed 100% 42.400 **4,51**

Forrentning og afskrivninger mv.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Kontorhold	3.000	0,32
Ø90 bogholderi	15.000	1,60
forsikring	10.000	1,06
Afskrivning isbil	7.000	0,74
Afskrivning småinventar	25.000	2,66
Afskrivninger driftsmidler	25.000	2,66
Afskrivninger fast ejendom	80.000	8,51
	-	-

Renter og afskrivninger i alt 165.000 **17,55**

Renter og afskrivninger pr. enhed 75% 165.000 **13,16**

Fremstillingspris pr. enhed (Kg.) 158.275 **65,95**

2. led i værdikæden: Salg en gros B2B

Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Turpris (løn og brændstof)	Pr tur	18	575	10.350	4,31
Etiketter	Pr L	2400	0,8	1.920	0,80
Løn		18	150	2.700	1,13
Stykomkostninger i alt				14.970	6,24

3. led i værdikæden: Salg detalj

Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Etiketter	Pr. L	7000	0,8	5.600	0,80
Markedsføring butik		1	18000	18.000	2,57
Løn	Timer	337,5	150	50.625	7,23
Stykomkostninger i alt				99.674	10,60

Salg biprodukt	Liter	7560	-3,25	-24.570	-2,61
----------------	-------	------	-------	---------	-------

Resultat: En gros salg

	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Salgspris En gros B2B	2.400	55,00	132.000	55,00
Fremstillingspris En gros B2B			173.245	72,19
Resultat ved salg En gros			-41.245	-17,19

Resultat: Detalj salg

	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Salgspris Detalj	7.000	70,00	490.000	70,00
Fremstillingspris Detalj			535.861	76,55
Resultat ved salg Detalj			-45.861	-6,55

Resultat: I alt

	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Resultat En gros salg			-41.245	-17,19
Resultat Detalj salg			-45.861	-6,55
Resultat i alt (incl biprodukt)			-62.536	-6,65

Hvilke valg er der tilstede det pågældende sted

- + 5 kr. på hvert produkt
 - Resultat fra -62.536 til -15.536 kr.

- Flere producenter om samme anlæg
 - Fra 75% af renter og afskrivninger til 30 %
 - Resultat fra -62.536 til +11.714 kr.

Lars Landmand

Gårdbutikken

Værdivej 6

8200 Århus N

Tlf. 2942 00xx

Mængde i kalkulen: Antal liter

I alt

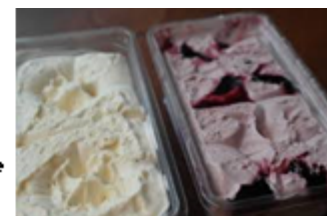
9.400

Mængde**En gros**

2400

Mængde**Detalj**

7000

**1. led i værdikæden: Is-produktion**

Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Økologisk mælk	1L	0,5	3,25	15.275	1,63
Fløde fra mælk	1L	1,75	3,25	53.463	5,69
Æg	1KG	0,13	60	70.500	7,50
Vanilje	1stk.	0,13	9	10.622	1,13
Sukker	1KG	0,13	30	35.250	3,75
Afgift	Pr. 1L	1	6,61	62.134	6,61
Emballage	1L	1	3,22	30.268	3,22
Løn	Timer	0,13	150	176.250	18,75
				-	-
Stykomkostninger i alt				453.762	48,27

Kapacitetsomkostninger	Endhed	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Pastoriseringsmaskine	Årligt	2.000	2.000	0,21
Elektricitet	10.000 x 0,80 kr.	8.000	8.000	0,85
Opvarmning	4.000 x 1,50 kr.	6.000	6.000	0,64
Løn	176 x 150 kr	26.400	26.400	2,81
			-	-
Kapacitetsomkostninger i alt			42.400	4,51

Kapacitetsomkostninger pr. enhed	100%	42.400	42.400	4,51
---	------	--------	--------	-------------

Forrentning og afskrivninger mv.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Kontorhold	3.000	0,32
Ø90 bogholderi	15.000	1,60
forsikring	10.000	1,06
Afskrivning isbil	7.000	0,74
Afskrivning småinventar	25.000	2,66
Afskrivninger driftsmidler	25.000	2,66
Afskrivninger fast ejendom	80.000	8,51
	-	-

Renter og afskrivninger i alt	165.000	17,55
--------------------------------------	---------	-------

Renter og afskrivninger pr. enhed	30%	165.000	49.500	5,27
--	-----	---------	--------	-------------

Fremstillingspris pr. enhed (Kg.)	139.318	58,05
--	---------	--------------

2. led i værdikæden: Salg en gros B2B					
Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Turpris (løn og brændstof)	Pr tur	18	575	10.350	4,31
Etiketter	Pr L	2400	0,8	1.920	0,80
Løn		18	150	2.700	1,13
Stykomkostninger i alt				14.970	6,24

3. led i værdikæden: Salg detalj					
Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Etiketter	Pr. L	7000	0,8	5.600	0,80
Markedsføring butik		1	18000	18.000	2,57
Løn	Timer	337,5	150	50.625	7,23
Stykomkostninger i alt				99.674	10,60

Salg biprodukt	Liter	7560	-3,25	-24.570	-2,61
----------------	-------	------	-------	---------	-------

Resultat: En gros salg					
		Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Salgspris En gros B2B	Pr. L.	2.400	55,00	132.000	55,00
Fremstillingspris En gros B2B				154.288	64,29
Resultat ved salg En gros				-22.288	-9,29

Resultat: Detalj salg					
		Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Salgspris Detalj	Pr. L.	7.000	70,00	490.000	70,00
Fremstillingspris Detalj				480.569	68,65
Resultat ved salg Detalj				9.431	1,35

Resultat: I alt					
		Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Resultat En gros salg				-22.288	-9,29
Resultat Detalj salg				9.431	1,35
Resultat i alt (incl biprodukt)				11.714	1,25

Hvilke valg er der tilstede det pågældende sted

- Andre salgskanaler?
 - Salg til 5 store events i vaffel?
 - Gennemregn denne salgskanal

Metode til indsigt i produktets økonomi

- Hvornår skal dette værktøj bruges?
 - Før investering og produktudvikling samt
 - Ved gennemgang af sin eksisterende forretning

Hvilket navn skal produktet have?

- PrisTjek?
- OmkostningsTjek?
- VærdikædeTjek?

Kapitalfremskaffelse – Business case

- Ved William S. Andersen, Videncentret for Landbrug

Formål med Business case

- Skal sikre den gennemsigthed, som åbner op for finansieringsmuligheder hos potentielle investorer og kreditgivere
- Det er afgørende, at den potentielle investor eller långiver tydeligt kan vurdere, om projektet hænger likviditetsmæssigt sammen og har et langsigtet potentiale.
- Materialet skal sikre en fælles opfattelse af virksomhedens forretningsidé og -plan samt den økonomiske udvikling og mål

Dokumentation overfor kreditgiver

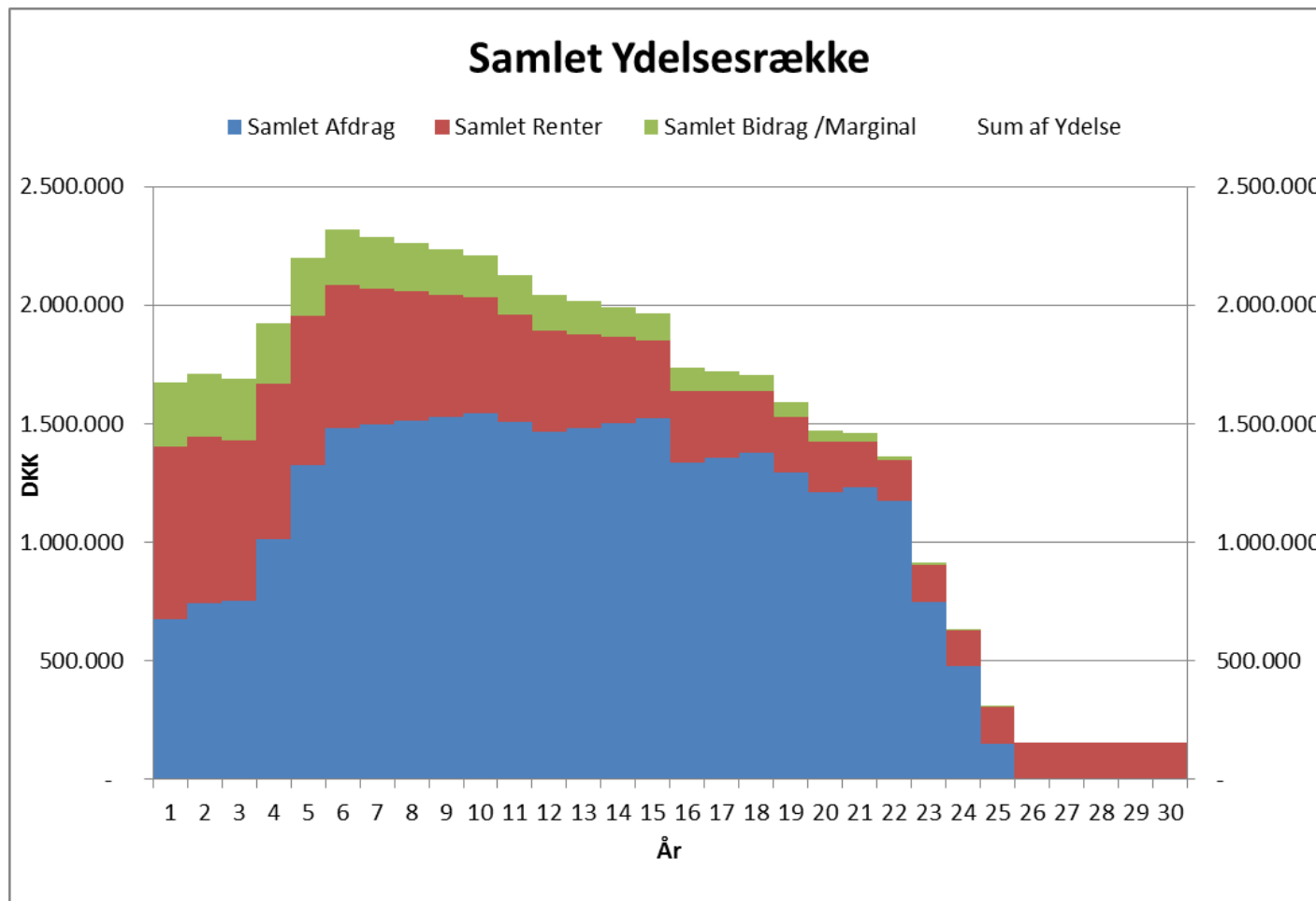
Standard krav:

1. Strategi og forretningsplan
2. Regnskab
3. Budget
4. Låneportefølje
5. Likviditetsbudget

Ekstra dokumentationskrav:

1. PrisTjek på de vigtigste produkter
2. Virksomhedsanalyse (SWOT)
3. Helhedsorienteret Risikostyring
4. Investeringskalkule
5. Ny låneportefølje

Låneportefølje efter investering på x.xxx.000 kr.



Lars Landmand

Gårdbutikken

Værdivej 6

8200 Århus N

Tlf. 2942 00xx

Mængde i kalkulen: Antal liter

I alt

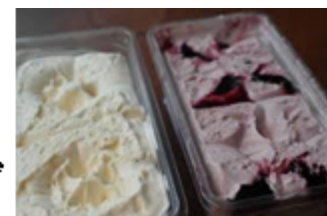
9.400

Mængde**En gros**

2400

Mængde**Detalj**

7000

**1. led i værdikæden: Is-produktion**

Stykomkostninger	Endhed	Antal	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Økologisk mælk	1L	0,5	3,25	15.275	1,63
Fløde fra mælk	1L	1,75	3,25	53.463	5,69
Æg	1KG	0,13	60	70.500	7,50
Vanilje	1stk.	0,13	9	10.622	1,13
Sukker	1KG	0,13	30	35.250	3,75
Afgift	Pr. 1L	1	6,61	62.134	6,61
Emballage	1L	1	3,22	30.268	3,22
Løn	Timer	0,13	150	176.250	18,75
				-	-
Stykomkostninger i alt				453.762	48,27

Kapacitetsomkostninger	Endhed	Kr.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Pastoriseringsmaskine	Årligt	2.000	2.000	0,21
Elektricitet	10.000 x 0,80 kr.	8.000	8.000	0,85
Opvarmning	4.000 x 1,50 kr.	6.000	6.000	0,64
Løn	176 x 150 kr	26.400	26.400	2,81
			-	-
Kapacitetsomkostninger i alt			42.400	4,51

Kapacitetsomkostninger pr. enhed	100%	42.400	42.400	4,51
---	-------------	---------------	---------------	-------------

Forrentning og afskrivninger mv.	Sum I alt	Sum pr. enhed
Kontorhold	3.000	0,32
Ø90 bogholderi	15.000	1,60
forsikring	10.000	1,06
Afskrivning isbil	7.000	0,74
Afskrivning småinventar	25.000	2,66
Afskrivninger driftsmidler	25.000	2,66
Afskrivninger fast ejendom	80.000	8,51
	-	-

Renter og afskrivninger i alt	165.000	17,55
--------------------------------------	----------------	--------------

Renter og afskrivninger pr. enhed	30%	165.000	49.500	5,27
--	------------	----------------	---------------	-------------

Fremstillingspris pr. enhed (Kg.)	139.318	58,05
--	----------------	--------------



Virksomhedsanalyse

Styrker at bygge på

Svagheder at adressere

Sikre usikkerheder

Vigtige forandringer

Muligheder at kapitalisere

Trusler at minimere

Bastioner at forsvare

Områder at aflære

Top 3 udfordringer

Top 3 potentialer

Business Case de næste to måneder

Skabelon

- Resume på $\frac{3}{4}$ side
- Billagsoversigt over de forskellige dokumentationskrav

Afprøvning

- Finder sted sammen med afprøvning af PrisTjek

Eksempler

- Bliver lagt på hjemmesiden
- Værditilvækst - værktøjskasse

Hvilket udviklingsforløb skal du vælge?

- meget kundeafhængig

- Der er en række forskellige værktøjer. Men hvilken rådgivningsform passer bedst til den enkelte kunde?
 - Traditionel rådgivning ved f.eks. en virksomhedsrådgiver
 - Gårdråd/gårdbestyrelse
 - Virksomhedsrådgiver samt Business Board
 - Partielt rådgivning
 - M.M.

Virksomhedsrådgiver samarbejder med Connect Denmark

- 7 virksomhedsrådgivere deltager d. 31. oktober
- 11 virksomhedsrådgivere deltager d. 4. november

E-PIGS - NYT ADMINISTRATIONSSYSTEM DIREKTE UD PÅ DET ØSTEUROPÆISKE MARKED AARHUS

Dette Springboard handler om et helt nyt og bedre management system til landbruget

Det er et intuitivt IT management system, der på en nyskabende måde skaber bedre resultater i svineproduktioner.

Både ejere og medarbejdere vil opnå et langt større overblik med dagligdagen og føle værdiskabelse i det daglige arbejde og derved motiveres medarbejderne til at benytte det.

Branche: It

Udviklingsstadiet: Proof of Concept

INFORMATION



Videncentret for Landbrug
Agro Food Park 15
8200 Århus N

Dato:
mandag den 04. november 2013
Tidspunkt:
14:00 til 17:00
Tilmelding inden:
fredag den 25. oktober 2013

Afprøvning af Business Board i uge 49

- 3 cases udvælges: forskellig størrelse og produkt
- Der er interesse fra 6 stk. pt.

7540: Oksekød, naturpleje, økologi

- Vækst via køb af anden afsætningskanal
- Holdstedbro – Viborg

5871: Gårdbutik, websalg, produktion af mel

- Oplevelsesøkonomi
- Fra bulk til værditilvækster i større skala
- Nyborg

6900: Oksekød, ost, æg

- Net baseret salg
- Økologisk landbrug på ca. 210 hektar med 180 malkekøer og 3000 høns.
- Skjern

Afprøvning i uge 49

9560: Jordbær, ærter, faglige rejser

- Vækst fra 800 tkr. til 1.200 tkr.
- Erfaring: 5-10 år
- Afsætning: Gårdbutik mv.
- Hobro

9380: Hestefoder, wrap Hø, sort havre

- Vækst 160 tkr. om året
- Aalborg

8600: Oksekød, besøgslandbrug, mange arrangementer

- Over 12 mio. i omsætning (heraf 600.000 til 2 mio. i værditilvækst)
- Erfaring: 3-5 år
- Kontrakt afsætning
- Silkeborg

Effektsikring og erfaringsopsamling af de 3 forløb

- Opsamling af forventninger før og udbytte lige efter forløbet
- 3-5 uger efter Business Board afleverer producenten en forretningsplan (alt. en handlingsplan) som fastholder de nye beslutninger der er fremkommet
- Der aftales et opfølgningsforløb mellem producenten og DLBR rådgiveren

