

Grib chancen:

Specialproduktion kan give værditilvækst

**Værditilvækst:
produkt + kvalitet +
oplevelse =
markedsværdien**

Knuthenlund gør det, enkelte mælkeproducenter gør det, Bornholm gør det!

Knuthenlund (økologisk produktion) har 500 får og 500 geder, som producerer mælk til deres eget mejeri. 150 dage om året græsser dyrene på Knuthenlunds frodige enge. Egnene er tilsået med forskellige krydderurter, der er med til at give smag til mælken og dermed til ostene.

Der er enkelte mælkeproducenter, som har ønsket at udnytte den eksisterende mælkeproduktion endnu mere end den nuværende produktion, i form af videre-

AF Af Trine Leerskov, Seniorkonsulent

forarbejdning af mælken til et nyt produkt f.eks. is, ost eller frisk mælk på flasker. Trenden er, at forbrugerne søger fødevarer, fra køer på græs og grise på friland. Det er noget de kan forholde sig til - lidt som da de var på bondegårdsferie i barndommen.

Tager du færgen til Bornholm, møder du allerede dér et stort udvalg af lokalt producerede delikatesser og andre fødevarer med en eller anden form for særkende-tegn. På øen findes 50 små og



Nogle landbrugsvirksomheder skal gribe chancen nu og satse mere målbevidst på specialproduktion.

mellemstore producenter af alt fra økologisk is, karameller, vingummi, pølser og andre slagtervarer til mel, kiks, olie, sennep og chokolade.

Produkterne sælges på deres høje kvalitet og den gode historie. Hvem vil f.eks. ikke gerne sætte tænderne i kød fra lam, der har græsset på skråningerne ved borggrunden Hammershus, den klassiske bornholmske rugkiks, der siden 1924 har været bagt efter familien Dams hemmelige

opskrift eller håndlavet vingummi produceret alene med naturlige råvarer?

For de nævnte eksempler er værditilvækst eller merværdi nøgleordet.

Værditilvækst kan defineres som: produkt + kvalitet + oplevelse = markedsværdien.

Den moderne forbruger

Normalt er den røde bøf, laksen og vinen festmad. Sådan er det ikke helt mere. Ser man på store dele af den veluddannede befolkning, tegner der sig et billede af en gruppe, som har råd til at være kræsne, kvalitetsbevidste og luksuriøse fødevarerforbrugere. Fremtidens forbrugere vil ikke kun have fødevarer som de kan stille sulten med. Fremtidens forbrugere vil have smagsoplevelser, gode historier, kvalitet og etik.

Det er den trend som nogle danske landmænd med fordel kan være en del af.

Krav til fremtidens fødevarer

Vi har i Danmark skrappe krav til vores bulk produktion. Forbrugerne har tillid til danske fødevarer, men er det nok? Kan dansk landbrug med dets høje omkostningsniveau alene leve af at sælge bulk varer til fremtidens kritiske forbrugere i samme grad som i dag?

Det er skribentens råd, at nogle landbrugsvirksomheder skal gribe chancen nu og satse mere målbevidst på specialproduktion frem for på bulk produktion.

Kan dine ideer flyve?

Går du med overvejelser om en ny produktion som skaber større værdi til fordel for dine kunder, som for din egen forretning, vil vi gerne være behjælpelig med at teste dem inden take-off?

Vi kan blandt andet få dig i luften med:

- Vurdering af dit produkt – hvordan leverer det mere værdi til kunden og dig selv?
- Analyse af markedet – hvor stort er det, hvordan er konkurrencen?
- Signalement af kunderne – hvor mange, hvilke segmenter, hvor stor købekraft?
- Business case – er der potentiale for en produktion?
- Forretningsplan – hvad skal der gøres og hvornår, for at realisere potentialet?
- Markedsføring – hvordan når du ud til kunderne, elektronisk og på tryk?
- Netværk og relationsopbygning – hvem kan du samarbejde og dele erfaringer med?
- Økonomistyring – hvordan lægger du budget, fakturerer, følger op?
- Kalkulation – hvad koster det at producere varen?

FAKTA

KONTAKT



Trine Leerskov 2942 1819,
trl@agrov.dk og
Henrik Kruse Rasmussen 2452 3886,
hkr@agrov.dk.



Vi kan inspirere, sparre og coache - det er det, der skal til for at holde kursen. Så få testet dine visioner og planer hos os.

Vil du tjene penge på specialproduktion? Tag på gratis webinar via din pc

Har du brug for viden og inspiration til en specialproduktion, kan du nu hente begge dele på et webinar – et møde, du kan deltage i via din pc.

Ekspertter fra Videncentret for Landbrug præsenterer højaktuelle emner for iværksættere. Bagefter svarer de på spørgsmål, som du og andre deltagere stiller undervejs via chat.

Tilmeld dig

ved at sende en mail til ss@vfl.dk. Skriv hvad du gerne vil deltage i (et eller flere webinarer). Herefter modtager du et link, som giver dig adgang.

Se mere på landbrugsinfo.dk/webinar

DLBR.

Hør om disse fire emner

Kend dine kundegrupper og salgskanaler

22. november 2013 kl. 10.00

Kend din fremstillingspris

26. november 2013 kl. 16.00

Kend dine muligheder for at skaffe kapital

29. november 2013 kl. 13.00

Lav en god kontrakt

4. december 2013 kl. 19.00

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri

Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Naturerhverv.dk



Danmark og Europa investerer i landdistrikterne