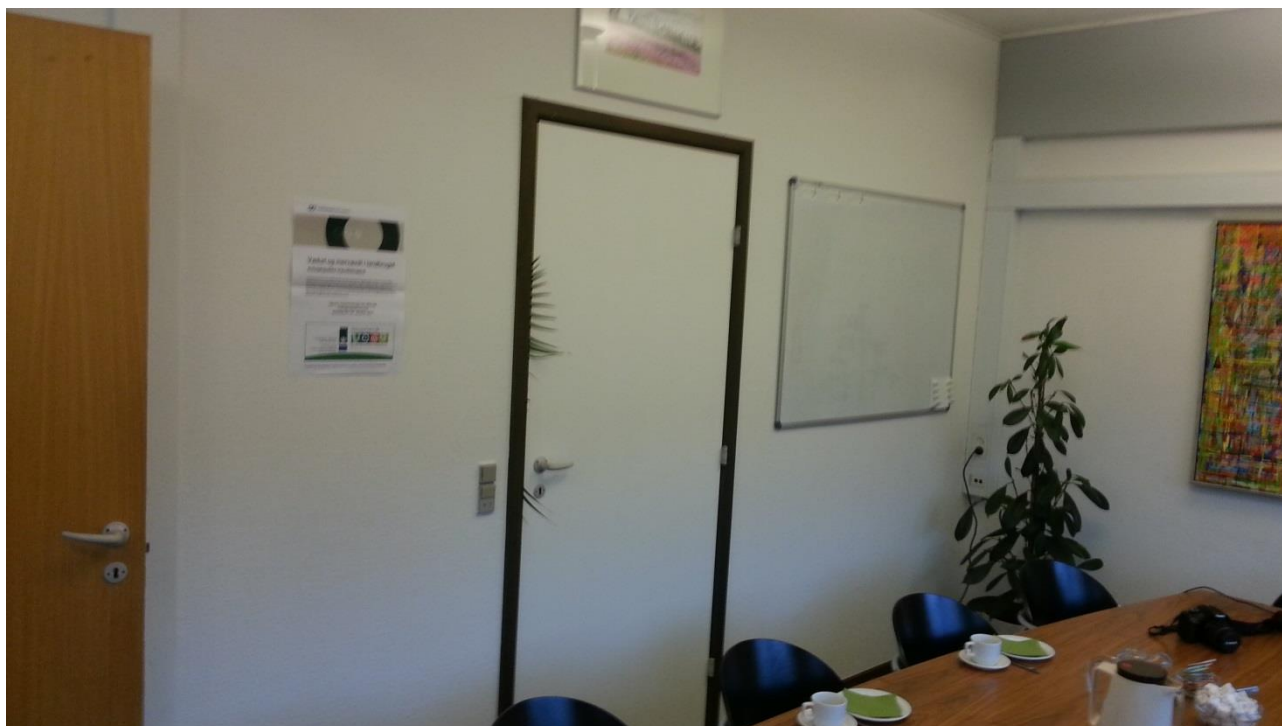




Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Opsamling på Fokusgruppe afholdt den 28. oktober med værditilvækstere, virksomhedsrådgiver og repræsentant fra VFL. Demonstration af værditilvækst i Hillerød.



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 overtog virksomhedsrådgiveren mødeledelsen med fokus på den spørgeramme, der blev oplistet. Kommentarer hertil som følger:

- Vigtigt at få afklaret, hvor meget der maksimalt kan sælges i lokalområdet.
- Hvordan vurderes, om ægtefællen skal droppe sit faste job og gå ind i forretningen.
- Begrænset rådgivning ved start. Revisoren havde vanskeligt ved at forstå forretningsmodellen. Generelt svært at få rådgivning, men der er behov for Business Case.
- Stort udbytte af dynamisk strategi, der efterfølgende er revideret.
- Faglig viden om bærproduktion er altafgørende.
- Begrænset markedskendskab ved opstart, men det er øget som følge af øget kontakt med kunder. Der blev ikke lavet en egentlig markedsundersøgelse.
- Hvis der havde været relevant rådgivning tilgængelig ved opstart, ville vi have benyttet det.
- Behov for branding, markedsføring og specialeballage.

- Der kan være en betydelig synergi ved at inddrage andres produkter i forretningen.
- Stor interesse for salg til lokalbrugser og restauranter. Rådgivning om indgåelse af kontrakter relevant.
- Der kan være betydelig lukkethed i netværker mellem værditilvækstere af konkurrencehensyn.
- Prissætning er rent gæet. Har dog kendskab til de vigtigste omkostninger.
- De vigtigste værdier er troværdighed og åbenhed over for kunder.
- Behov for mere viden om forhandlingsteknik – Brugsen og andre.
- Værditilvækst er ofte en nebengesjæft – konventionel produktion sideløbende.
- Der er et betydeligt behov for at få struktur på salg og produktion. Skal kunne samles i kasser.
- Det vil være rigtig fint med DLBR som tovholder, hvis DLBR får opbygget et passende netværk af kompetencer inden for eksempelvis markedsføring, emballage etc.
- Skat og regnskab kan fås alle steder. Det unikke vil være sparring og coaching. Ikke behov for idéer men trykprøvning af forretningsmodeller.

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

Referent: Torben Ulf Larsen

