



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

Opsamling på Fokusgruppe afholdt den 21. oktober med syv værditilvækstere, virksomhedsrådgiver og repræsentant fra VFL. Demonstration af værditilvækst i Billund.



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:

- Der er helt klart en stigende interesse for kvalitetsfødevarer med en god historie.
- Håndværket er vigtigt for værditilvækstere. Succeshistorier kan skabe flere arbejdspladser.
- Værditilvækstere kan være udfordret på, hvor stor forretningen skal være. Det kan være et mål, at butikken skal kunne drives af familien uden ansatte. Det giver bedre overblik og tilfredshed i hverdagen.
- Turister kan være et interessant segment for værditilvækstere.
- Mange uventede omkostninger kan opstå ved udvikling af fødevarer, herunder dokumentation og myndighedskrav.
- Motivationen til at gå i gang er meget forskellig: Interesse, tilfældighed, kompetencer.
- En fælles udfordring for værditilvæksterne er mangel på tid. En 37 timers arbejdsuge rækker langt fra.
- Der foretages ikke systematiske markedsundersøgelser. Som eksempler på markedsundersøgelser kan nævnes:
 - Antal forbrugere inden for en given radius

- Antal biler, der passerer
- Nicheproduktioner er stærkt afhængige af gode og troværdige historier.
- Forretningsplaner er ikke særligt udbredte. Rådgivning benyttes kun i begrænset omfang. Google-søgning kan give en række informationer. DLBR fylder ikke meget. Men generelt er der interesse for rådgivning udefra.
- Myndighedskontrol er en stor udfordring og koster en del.
- ERFA-grupper er karakteriseret ved, at rådgivere fortæller. Der er større interesse for uformelle netværk og netværk, hvor værditilvæksterne sætter dagsordenen.
- Fokusområder er økonomisk bæredygtighed, miljø, dyrevelfærd og arbejdspladser og socioøkonomisk tænkning.
- Enkelte har oplevet, at Gartnerirådgivningen har meldt pas, og DLBR kan ikke håndtere rådgivningen af værditilvæksterne. AgroFood Park kunne være en mulighed.
- Dette er generelt svært at finde dygtige og ambitiøse rådgivere. Der er mere brug for kvalificeret coaching end standardydelse. Der bruges op mod 10 pct. af omsætningen på rådgivning og revision. DLBR er for ensoprettet med fokus på standardprodukter og har ikke den nødvendige viden.
- Rådgiverne burde tage mere ansvar for en kvalificeret og sparrings rådgivning. Nicherne kræver stor diskretion, da de ikke ønsker at dele forretningshemmeligheder med andre. Rådgiverne skal kunne holde tæt.
- Der er et stort marked for rådgivning af værditilvækstere, men det er meget specialiseret.
- Den enkelte gårdbutik har ingen fremtid. Der skal samarbejdes mellem bedrifterne, så der kan skabes volumen, leveringssikkerhed og differentierede produkter.
- Behov for hjælp til markedsføring, finde frem til kvalificeret arbejdskraft samt brug af sociale medier og aftaler med store indkøbere.
- Prissætningen foregår ofte tilfældigt og uden en systematisk tilgang.

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

Referent: Torben Ulf Larsen

