

Hvad koster isen?

Er du landmand, og overvejer du at kaste dig over fremstilling af et specialprodukt, som du ønsker at sælge direkte til forbrugere og detailkæder? Og har du brug for sparring i forbindelse med de mange beslutninger, der skal træffes og de uforudsete udfordringer, der kan dukke op undervejs? Så er det en god idé at søge professionel rådgivning hos LandboNord, der sammen med Videncentret for Landbrug sætter fokus på værditilvækst og ny forretning i landdistrikterne.

Af landdistriktsrådgiver
Mette H. Roussis,
mhr@landbonord.dk



Af specialkonsulent
Torben Ulf Larsen,
Videncentret for Landbrug



Står du eksempelvis over for at skulle producere en særlig is, der skal sælges direkte til restauranter i hovedstadsområdet, er det vigtigt at tage stilling til en række forhold. Hvor skal der sættes ind med størst muligt udbytte, uden at alle ressourcerne går til analyser og vurderinger? Du skal med andre ord sikre dig et ordentligt beslutningsgrundlag, før du går i gang, og når du skal prissætte dit produkt.

Specialkonsulent Torben Ulf Larsen ved VFL har udviklet en "værktøjskasse" til producenter, der vil i gang med ny forretning, og hvor forretningsmodel og afsætning er anderledes end i traditionel landbrug.

LandboNords konsulent, Mette Hyldgaard Roussis, arbejder løbende med netop denne type projekter - iværksætter, nye idéer og projekter i landdistrikterne. Mette ser VFL's projekt som et tilbud, der "falder på et tørt sted" for rigtig mange iværksættere og primærproducenter, der ønsker at skabe ny forretning, har brug for rådgivning om, hvordan man skaber en lønsom og professionel virksomhed.

"Værktøjsskassen", som formidles gennem LandboNord, indeholder gode råd om kalkulation, pris-sætning, kapital-

fremskaffelse, distribution, markedsføring, kontrakter - og mange andre nyttige ting ved opstart af ny virksomhed - eller når der skal bedre styr på din eksisterende virksomhed.

Torben Ulf Larsen fra VFL siger: "Det er ikke sådan, at alt krudtet skal bruges på analyser, men jo bedre forberedelse, desto bedre bliver beslutningsgrundlaget og dermed sandsynligheden for succes. Mange penge, arbejdstid og ærgrelser kan undgås med et godt beslutningsgrundlag."

Du kan få mere at vide ved at kontakte landdistriktsrådgiver Mette Hyldgaard Roussis på mhr@landbonord.dk eller på telefon 2174 5669. Du kan også besøge os i LandboNord-teltet på Hjørring Dyrskue den 20.-21.juni 2014.

Udbytte af en værdikædeanalyse

Ved at foretage en værdikædeanalyse får du:

- En test af de økonomiske forventninger, der knytter sig til specialproduktet
- Et stærkt værktøj til kommunikation med uundværlige medspillere, heriblandt kreditgivere
- Overblik over økonomien i det enkelte produkt, inklusive viden om hvor i værdikæden der kan optimeres
- Input til hvor fokus i den fremtidige forretningsudvikling af produktet skal ligge
- Indsigt i, hvilke risici produktionen medfører, og hvilke valg der kan minimere risici.

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)