



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Værditilvækst – merindtjening på råvarerne

Workshop II

8. november 2012

Støttet af
Fødevareministeriet og EU

Landdistrikter.dk

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri

Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne

Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond
for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.

Besøg værditilvækstvirksomhed

Læringspointer:

- Køber ikke meget rådgivning
- Udfordring, når der skiftes fra landmand til detailhandel, at der ikke findes netværk
- Entreprenører – har ikke tid til at vente på midler fra fonde
- En udfordring at prissætte varerne
- Fint forretningsgrundlag: historie, tillid, passion for råvarerne, sælger kvalitet og har en super kontakt til kunderne

Besøg værditilvækstvirksomhed

Hvad kan DLBR sælge til værditilvækstere

- Økonomistyring
- Projektledelse og struktur
- Netværk, hvor der kan findes inspiration
- Igangsætterstyring, vi kan hjælpe med, at de får de rigtige kontakter og kontrakter
- Sparring

Erfarings med rådgivningsbesøg

Værditilvækster I

- Barrierer – hvem tager jeg fat i ?
- Lovgivning (tager tid)
- Udfordring – ingen netværk

Værditilvækster II

- Vejen mod – er meget ustruktureret
- Udfordring at få branded egnshistorie ift. produktet
- Brug for struktur
- Stort fokus på afsætning
- Deltager i erfa-netværk

Værditilvækster III

- Havde brug for hjælp til struktur på processen
- Manglede viden på mange områder og havde ikke tænkt på at kontakte DLBR
- Stort fokus er på produktionen

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Vi er gode til strategi, investeringskalkuler og regneark

Udvikles:

- Coaching og procesrådgivning
 - Bedre til at udfordre kunden til selv at finde løsningen
 - "Bløde del" er en udfordring
 - Der er brug for netværk
- Markedskendskab

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Projektstyring
- Økonomistyring / budgetfasen

Udvikles:

- Netværk

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Driver – igangsætter – sørge for at tingene sker
- Økonomiopfølgning – væsentligt at nye initiativer bliver evalueret

Udvikles:

- Vedholdenhed med igangsætning
- Aktivere netværk
- Motivere kunder til at fortsætte processen, fx også markedsføring

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Økonomistyring og faglig rådgivning
- Ledelsesrådgivning, fx gårdråd og sparring på HR

Udvikles:

- Afsætningsøkonomi
- Støtte til at få klarlagt værdikæden, fx markedsanalyser
- Ledelsesstrategi organiseres
- Roller rådgiver (netværkskoordinator og forretningsudvikling)