

Hernia-care

Forretningsplan.

Indholdsfortegnelse

Indholdsfortegnelse.....	2
Idegrundlag, tidslinjer og forventede effekter.....	3-5
Personlige og forretningsmæssige mål og ressourcer.....	6
Markedsbeskrivelse/ Analyse.....	7
Budgetter, finansiering og nøgletal.....	8-9
Cases og hvis/ hvornår.....	10
Billeder af ”forventede Care”.....	11
Tegning af målepunkter på patte og klimagrise.....	12
Måleskemaer	13

Idegrundlag, tidslinjer og forventede effekter.

Foreløbig arbejdstitlen for produktet; hernia-Care.

Idegrundlaget blev lagt i efteråret 2016, da jeg dannede Pigxel-Care ApS. En af ideerne med selskabet er at vi skal fortælle "den gode historie", da svineproducenterne og forbrugerne kommer længere og længere væk fra hinanden og derved vil svineproducenten blive "den onde". Alle har en holdning til vores fødevarer og de "bløde værdier" bliver vigtigere og vigtigere.

Svineproducenter og folk i følgeerhvervene, ved godt, vi alle prøver på at gøre det bedst muligt hver dag, men når svineproducenterne er så få, vil en "shitstorm" altid ramme svineproducenten, da han ikke altid forstår "de bløde værdier" som forbrugeren opfatter som rigtig og derved vil vi få politiske beslutninger/ byrder, da vores industri ikke er god til at fortælle de "gode historier", så vi kan få noget goodwill.

Formålet med Pigxel-Care ApS, er også at udvikle, producere og gøre initiativ til produkter der enten kan reducere mængden af "marginalgrise" eller øge produktiviteten på billig måde.

I danske besætninger fødes mange grise. Problemstillingen er, at vi sammenlignet med andre udenlandske avlsselskaber ikke producerer marginalt flere slagtesvin/ so, selvom vi har potentialet. Vores pattegrisedødelighed er de sidste 10 år kun faldet et par procent og ligger stadig omkring 20 %. Den samme tendens gør sig gældende, ved både smågrise og slagtesvin, som begge ligger omkring 3 %. Dvs., at ca. 26 % af vores fødte grise er der ikke dækningsbidrag på!! Dette er ikke godt nok. Omvendt, er der så her et kæmpe potentiale, som kan/ skal udnyttes.

Ideen med Hernia-Care, kom samtidig med at jeg var i gang med test/ forsøg mod navlebrok. Tanken var, at Pigx-Care skulle videreudvikles, så den også kunne bruges til pungbrok. Dette har vist sig ved gentagne forsøg ikke at kunne lade sig gøre at videreudvikle på, så Pigx-Care "kun" nu bruges mod navlebrok

I avlsbesætningerne, ses der selvfølgelig også pungbrok ved hangrisene, men der begynder også at komme pungbrok ved hungrisene. Jeg mener, at avlen her har et ansvar. Avlerne, prøver selv at få dette væk, men det må forventes, at denne pungbrok også vil nå ud i vores produktionsbesætninger.

Hvis vi sætter en marginalgris/ "hyl" forsigtigt til kr. 100 stk., vil der være mange penge i dette. Både for svineproducenten som ekstra indtægt, men også som de "bløde parametre (dyrevelfærd, større arbejdsglæde og "den gode historie").

Dvs. hvis salgsprisen på Hernia-Care er 19,90 kr/ stk., skal mindst 20 % af grisene ændres fra marginalgris til at blive "normalgris" før at der er økonomisk værdi for svineproducenten

Min ide/ tanke er at producere en form for "dækken", som bliver fæstet foran bagbenene og går op og fæstner ved hovedet og så bruger halen som "stabilisator". Hvis dette "dækken" kan produceres i strækbart materiale, som gør at pungbrok kan skubbes på plads og så give tarmen love til at få en mere normal placering, så hullet i bughulen kan få ro/ tid til at hele bedst mulig, så vi undgår dette. Der skal prøves, om man kan nøjes med at fæstne dette til bagbenene, eller der skal være en rem, som går rundt om maven foran bagbenene. (se fotografi på side 11)

Succeskriterier:

- Kunne reducere pungbrok med over 30 %.
- Grisen skal kunne have Hernia-Care på i 2- 3 uger og et ensartet tryk på pungbrok i hele perioden.
- Være "kemisk" nok, så vand/ fugt ikke påvirker grisen med infektioner
- Få sat fokus på pungbrok.
- Bruge produkt hurtigst mulig efter observation.
- Få fundet materiale, som gør at grisen ikke lider overlast eller får andre dyrevelfærdsmæssige problemer.
- Beregnet til engangsbrug
- Få fabrikeret billigst muligt produkt, så prisen gør, at flest mulige vil fokusere på dette.
- Ikke patent, da produkt er meget simpel og skal sælges, så prisen skal "afskrække" andre i at kopiere dette, men samtidig gøre, at der forsøges gøres noget ved denne problemstilling.
- Være "den gode historie" for svineproducenten, da de både giver værditilvækst, minimerer spild, hindrer aflivning/ reducerer "ikke salgbare grise", øger dyrevelfærden og er en dansk opfindelse.

Tidslinjer og kontrol for effektivitet:



Grunden til at Esben Graff fra Håstrupgaard, er valgt til denne forsøgsrække er, at da han er avler/ opformering og derfor vil alle dyr have fortløbende øremærker og dermed kan vi følge dyrene frem til afgang fra besætningen.

Esben Graff har også erkendt, at vi bør gøre noget ved disse marginalgrise.

Jeg kender også Esben Graff godt og ved derfor, at når vi starter sådan projekt op, vil det blive fulgt op. Esben Graff har ikke flere eller færre pungbrok end anden normal producent. Håstrupgård har renracede Yorkshire og LY-sopolte i sin produktion

9 marts 2017

Opstart med måleskemaer i plastmateriale. Når der findes gris med pungbrok, måles dens kuldsøskende (dag 0) og dette gentages igen på dag 14 og 21. Disse 3 målepunkter er valgt, da formodningen er at disses vækstkurve ikke er ensartet og der derfor skal tages hensyn til dette ved produktionen af testfabrikationen af Hernia-Care. (se tegning af målepunkter på side 13) Der måles i både farestald og klimastald.

24- 26 marts 2017

Vækstkurver og generelle mål vurderes og der laves et " normalt" vækstkurve for disse målepunkter. Samtidig, påbegyndes prototype af flere forskellige Hernia-Care. Der indkøbes strækbare stoffer og BH- stropper. Disse afleveres til Esben og der følges op på indtryk af pasform og funktion flere gange ugentligt.

1 april 2017

Der fabrikeres og "klistres" videre på de kommentarer der er kommet fra Esben. Der laves ikke konklusion på om vi kan nå målsætning på Pungbrok.

1 maj 2017

Resultater og konklusioner fra Esben samles og bearbejdes. Der laves konklusion om det vil bringe merværdi for svineproducenten og Pigxel, at gå videre med projektet.

24-25 oktober 2017

Mine resultater fremlægges på svinekongressen. Spørgsmålet er så;

Blev Hernia-Care så " den gode historie"

Personlige og forretningsmæssige mål og ressourcer:

Mit personlige og forretningsmæssige mål med Hernia-Care er;

Bruge Hernia-Care som "brand", mulighed for at sætte fokus på "den gode historie" og samtidig gøre, at der kan fås en timeløn for det arbejde der ligger i dette.

De personlige ressourcer, der skal bruges på dette vil blive meget forsøgsbaseret. Dvs. at Esben Graff og hans medarbejdere vil kunne gøre meget af det "praktiske" arbejde, med at måle grise, opskrive resultater for de forskellige løsninger og komme med deres praktiske indspark. Jeg der imod, skal finde mulige strækbare materialer, sy og producere forsøgs "dækkener", lave indtastninger, få evt. varemærkebeskyttet, opsætning af hjemmeside/ webshop, forsikringer og afdække mulige faldgruber for produktet, finde evt. egnet pakkeløsning/ forsendelse osv. Hele min tanke omkring sådanne "simple" produkter, er at de kun skal sælges gennem web-shop, så "jord til bord" er så kort som muligt. På denne måde, vil jeg også kunne spare tid, da web-shop er integreret med mit regnskabsprogram. Pakning og forsendelse, skal gøres af min kone, Helle. Der regnes ikke med fysisk annoncering, men kun brug af sociale medier. Salg ud af EU, vil blive varetaget af agenter, da web-køb udenfor EU er besværligt. Der forventes mange mandetimer i starten, for at få produktet klargjort, men ingen større investeringer. Der forventes selvfølgelig, at der vil være lidt "udfordringer" med at få produktet som ønsket fra starten, da produktet forventes produceret i Tyrkiet, pga. mindre produktionsomkostninger. Derfor vil de 2 første ordrer også være små, indtil kvaliteten er som forventet.

De forretningsmæssige ressourcer vil blive at få produktet markedsført og få udviklingsomkostningerne hurtigst mulig dækket ind. Derefter er min tanke, at finde mindst mulig pris/ dækningsgrad på produktet, så jeg får en acceptabel løn og holder konkurrenter i at kopiere. Denne prisafvejning er påtænkt i mdr. 5, så den kan tages i brug efter mdr. 6. Mange af "opstartsomkostningerne" er allerede taget med Pigx-Care. Dette er grundlæggende web-shop, SEO og klargøring af nyhedsbreve osv. Mulige leverandører, kendes også allerede, da dem var jeg også i kontakt med vedr. Pigx-Care. Tanken er også, at prisen skal være 19,90 kr./ stk. de første 6 måneder og så falde til 9,90 eller 14,90 kr/ stk. Derved vil jeg kunne få økonomi i dette og minimere konkurrenter og bruge Hernia-Care som brand. Tanken er også at de skal sælges 10 stk. i en pakke. Dermed kan forsendelsespris holdes nede, da jeg forventer at 10 stk. vil veje 100- 200 g/ pakning. Prisen vil også være psykologisk, så mange vil sige; det prøver vi. Hernia-Care regnes med at skulle produceres i 3-4 størrelser (1- 2 for pattegrise, 1- 2 for klimagrise og 1 for små slagtesvin) Der estimeres at kunne sælges 10.000 stk. i Danmark og omkring 7.000 stk. i udlandet for år 1.

Markedsbeskrivelse/ Analyse:

Der findes i Danmark ca. 1.000.000 søer. Disse føder ca. 40.000.000 pattegrise årligt. Tal fra producenter/ avlere/ dyrlæger og rådgivere, viser at ca. 0,5 % af disse grise (200.000 stk.) bliver aflivet pga. af pungbrok. Derudover vil ca. 1 %, være med pungbrok, som ikke vil være salgbar og derved resultere i tab for producenten.

Jeg har prøvet at budgettere med 9.600 (5 % af brok grisene) solgte "Hernia-Care" i år 1

Dette er kun i Danmark

Via mit netværk, vil også mange svineproducenter i udlandet være interesserede.

I Danmark og efterhånden i mange af vores omkringliggende lande, er der en større og større "grøn bølge", som gør at svineproducenter vil gøre noget for at forbedre "de bløde parametre" for forbrugerne, men også jage de marginaler der er som nuværende. Samtidig er den økonomiske situation i svineproduktionen, at der er råd til at ville udvikle igen

Udenlandske svineproducenter og forhandlere, vil blive kontaktet i måned 2, når dette er sat ordentlig i gang i DK

Man kan sige, at en markedsandel på 5 % i Danmark ikke er meget, men forudsætningerne er også at produktets virkemåde og at det ikke fjerner 100 % af pungbrokken vil gøre at nogle vil sige at det ikke virker. Derfor vil "den gode historie" være en vigtig indgangsvinkel. Vi må erkende, at dette produkt aldrig kan "decrease the human factor". Derfor; hvis vi ikke vil prøve at løse pungbrokproblematikken, på samme måde som eks. vis ledbetændelse, vil det aldrig virke. Da dette er det første produkt på markedet til denne problemstilling, vil det også kræve tid/ tålmodighed (ikke flere penge), at få omsætningen op på dette produkt.

Hvis man så samtidig også havde markedsført Hernia-Care som et produkt der skulle købes gennem en forhandler, ville produktet stige i pris, support/ videndeling og udvikling ville være længere væk på denne måde.

Følsomhedsanalyser:

Følsomhedsanalyse		0 til 6 mdr.	6 til 12 mdr.	år 1	Indskud	Nulpunkt oms.	%-vis af forv. Salg
Overskud/ likviditet	kr./stk.	kr.	kr.	kr.	kr.	Stk.	%
Pris hele år 1	14,90	59.641	121.355	180.996	33.000	5.924	37
.....	9,90	26.891	65.605	92.496	36.000	8.916	55
.....	7,90	22.991	34.105	57.096	38.000	11.173	69
.....	4,90	8.141	-2.477	5.664	41.000	18.013	111

Når der kikker på forskellige scenarier for salgsprisen, viser det:

- Jo lavere pris, jo højere skal salget være for at give en løn.
- Indskud, nulpunktsomsætning ligeså.

- Ved en salgspris på under 9,90 kr./ stk., vil det ikke være "acceptabel" løn i forhold til indskud/ risiko

Derfor mener jeg, at en salgspris på kr. 19,90 pr stk. de første 6 måneder og derefter kr. 14,90 pr stk. efterfølgende vil være rigtigst. Dette vil være psykologisk bedst.

Budget for år 1 og nøgletal:

	0	20	50	150	150	150	150	150	200	200	200	200	1620
Antal Colli	0	20	50	150	150	150	150	150	200	200	200	200	1620
Salg i Udlandet			100	500	500	500	500	500	1000	1000	1000	1000	6600
Salg i Danmark		200	400	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	9600
Mdr:	April	Maj	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	December	Januar	Februar	Marts	Sum år 1
Indtægter													
Salg af Hernia-Care DK	0	3.980	7.960	19.900	19.900	14.900	14.900	14.900	14.900	14.900	14.900	14.900	156.040
Salg af Hernia-Care Abroad	0	0	1.990	9.950	9.950	7.450	7.450	7.450	14.900	14.900	14.900	14.900	103.840
Forsendelse og indpakning	0	768	1.920	5.760	5.760	5.760	5.760	5.760	7.680	7.680	7.680	7.680	62.208
Moms	0	1.187	2.470	6.415	6.415	5.165	5.165	5.165	5.645	5.645	5.645	5.645	54.562
Indtægter incl. Moms	0	5.935	14.340	42.025	42.025	33.275	33.275	33.275	43.125	43.125	43.125	43.125	
Indtægter excl. Moms	0	4.748	11.870	35.610	35.610	28.110	28.110	28.110	37.480	37.480	37.480	37.480	322.088
Udgifter													
Web-shop, SEO og annoncering		5.000	5.000	5.000									15.000
Køb af prøvestoffer	1.500												1.500
Køb af Låse og div.	1.500												1.500
Advokat/ revisor		5.000	5.000										10.000
Varemærke- EU- 6375 kr excl. Moms		12.000											12.000
Forsikring og div		2.750	1.000	1.500		1.500		1.500		1.500		1.500	11.250
Køb af stof til produktion	0	1.375	0	1.375	4.125	8.250	5.970	0	7.960	0	7.960	0	37.015
Forsendelse og indpakning	0	640	1.600	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	6.400	6.400	6.400	6.400	51.840
													0
													0
													0
Likviditet	-3.750	2.698	2.538	31.684	62.553	77.641	67.453	92.853	118.028	141.071	166.246	199.496	
Moms betales/ tilbage				-1.716						10.208			8.492
													0
Moms	750	2.723	1.900	1.919	2.231	3.638	2.693	1.575	3.590	1.975	3.590	1.975	28.558
Udgifter excl. Moms	3.000	26.765	12.600	12.675	8.925	14.550	10.770	6.300	14.360	7.900	14.360	7.900	148.597
Udgifter incl. Moms	3.750	29.488	14.500	14.594	11.156	18.188	13.463	7.875	17.950	9.875	17.950	9.875	
Indtjening pr. stk		-110,09	-1,46	15,29	17,79	9,04	11,56	14,54	11,56	14,79	11,56	14,79	
Nulpunktsomsætning i stk.	151	1.313	553	396	207	490	401	101	534	101	534	101	407
Sikkerhedsmagen ved nulpunkt		-397	-1	65	73	45	60	76	58	77	58	77	
Dækningsgrad	0	18	94	281	399	193	261	446	261	474	261	474	264
Minimumssalg for udgifter i stk.	151	1.244	553	327	0	75	0	101	0	101	0	101	221
Lager af Hernia-Care	500	300	300	300	1.800	300	1.800	300	2.300	300	2.300	300	
Bestilt Hernia-Care	500		500	1.500	3.000		3.000		4.000		4.000		16.500
Indskud		30.000											
Indskud betales tilbage		30.000											

		0 til 6 mdr.	6 til 12 mdr.	år 1
		inden nulpunkt	efter nulpunkt	
Salgspris	kr/ stk.	19,90	14,90	
Produktionspris	kr/ stk.	11,25	7,41	5,83
Udvikling	kr.	46.750	4.500	
Forsikring og div	kr.	6.750	4.500	
Web-shop, SEO og Annoncering	kr.	15.000	0	
Varemærke	kr.	12.000	0	
Advokat/revisor	kr.	10.000	0	
Totalsalg år 1	stk.	5.200	11.000	16200
Overskud/ lividitet	kr.	77.641	121.855	199.496
Nulpunkt omsætning ved forudsætninger	stk.			4.880
Procentvis nulpunkt i forhold til forv. Salg				30
Forudsætninger:				
Forsendelse og indpakning	kr/ stk.	32	32	
Lagerbinding		2. mdr.	2.mdr.	
Stofindkøb og stropper	Kr/ stk	2,75	1,99	

- Der ønskes et indskud på kr. 30.000. Derved kan der holdes positiv likviditet og forventet tilbagebetaling i måned 7. Som vist i følsomhedsanalyserne, vil et indskud mindre end kr. 30.000 skulle resultere i højere salg fra starten af.
- Der er budgetteret forsigtigt mht. salg. Danske svineproducenter er konservative og har set mange produkter der ikke overholder det der loves, så de vil gerne høre fra naboen at det virker, før de køber og derfor er der også valgt pakkestørrelse på 10 stk., så prisen ikke afskrækker.
- Likviditet/ kassekredit vil være mest trængt i måned 2, da der skal de fleste af udgifterne afholdes samtidig med indkøb af hernia-Care og lagerbinding
- Der skal være en nulpunktsomsætning/ minimumssalg på gennemsnitlig 4.880 stk. år 1.
- Der skal sælges minimum 30 % af forventede Hernia-Care for nulpunkt
- Produktionsomkostninger/ stk. vil gennemsnitlig blive kr. 5,83 i år 1
- Der vil først være positivt DB i måned 4, hvis forventede salgstal overholdes.
- Der forventes salg/ levering via brevpost
- Der forventes bedre købspriser, når tonnage kan komme op efter måned 6.

Cases og hvis/ hvornår:

1. Hvis det 1. maj 2017, ikke kan dokumenteres en reduktion på minimum 20 % af pungbrokken, vil projektet blive stillet i bero, da det så ikke vil give merværdi for svineproducenter og Pigxel.
2. Evt. investorer/ tilskud tages der kun imod, hvis "mavefornemmelse" og entusiasme deles.
3. Evt. samarbejdspartnere, skal opfylde Pigxel`s værdigrundlag.

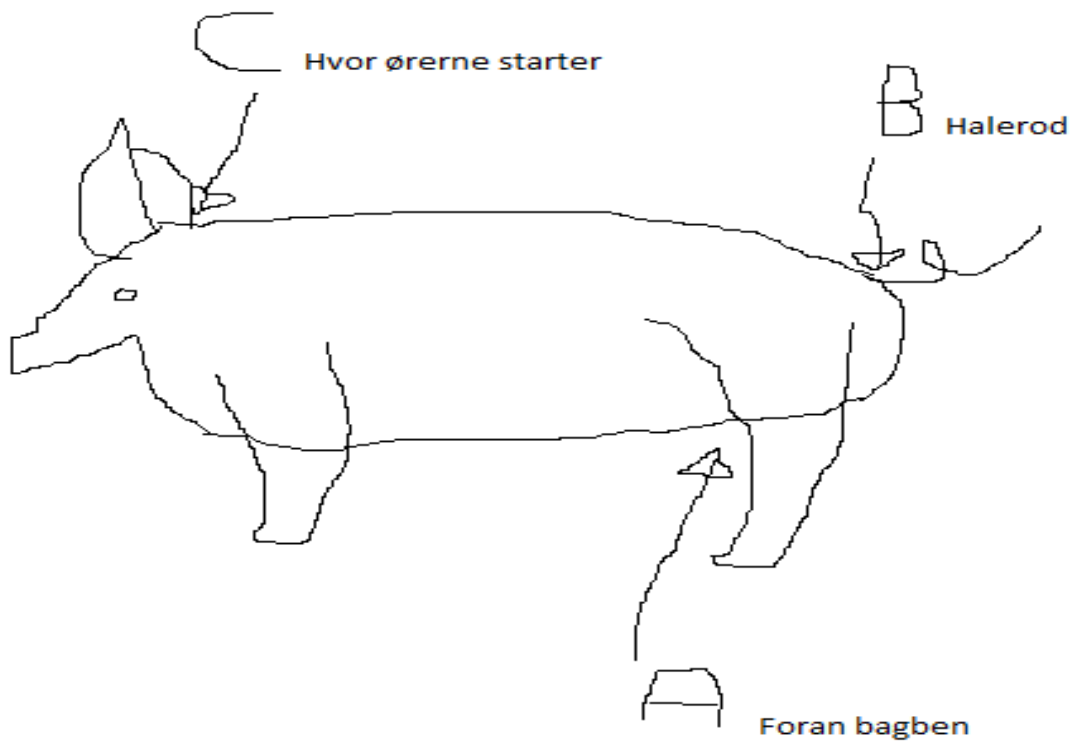
Det vigtigste i denne forretningsplan:

At få produkter/ ydelser ind i porteføljen,
som kan defineres som
værdiskabende for kunden og Pigxel.

PIG**XEL**

REPRODUCTION - MANAGEMENT

Tegning af målepunkter på patte og klimagrise:



12

Måleskemaer:

	ID-Nummer	Alder (dage)	Mål fra A til B	Mål fra A til C	Mål fra A til A
Dato (0)					
Dato (14)					
Dato (21)					
Kommentarer: salgsdato/ dødsdato/ årsag eller andet.					
	ID-Nummer	Alder (dage)	Mål fra A til B	Mål fra A til C	Mål fra A til A
Dato (0)					
Dato (14)					
Dato (21)					
Kommentarer: salgsdato/ dødsdato/ årsag eller andet.					
	ID-Nummer	Alder (dage)	Mål fra A til B	Mål fra A til C	Mål fra A til A
Dato (0)					
Dato (14)					
Dato (21)					
Kommentarer: salgsdato/ dødsdato/ årsag eller andet.					
	ID-Nummer	Alder (dage)	Mål fra A til B	Mål fra A til C	Mål fra A til A
Dato (0)					
Dato (14)					
Dato (21)					
Kommentarer: salgsdato/ dødsdato/ årsag eller andet.					
	ID-Nummer	Alder (dage)	Mål fra A til B	Mål fra A til C	Mål fra A til A
Dato (0)					
Dato (14)					
Dato (21)					
Kommentarer: salgsdato/ dødsdato/ årsag eller andet.					