

Rapport 01.2014

Økt verdiskapning for gårdsbruk som produserer Demeter- sertifiserte jordbruksprodukter

En drøfting av muligheten for etablering av et produsent-eid omsetningsforetak
for biologisk-dynamiske landbruksvarer i Norge

Arbeidet er utført av Norsk Landbruksrådgivning SørØst i samarbeid med Biologisk-dynamisk Forening, med støtte fra FMLA Oslo&Akershus og FMLA Østfold.

Forfatter av rapport: Hans Gaffke

Desember 2013

Innhold

Bakgrunn for prosjektet	
Mål for prosjektet januar 2013	
Besøk hos veletablerte produsent eide omsetningsforetak for økologisk landbruksprodukter i Tyskland	
Hva er viktig ved en eventuell dannelse av et nytt, produsent-eid foretak? Råd fra to daglige ledere:	
Situasjon for biodynamiske grønnsaksprodusenter (høsten 2013)	
Erfaringer fra Tyskland versus ny markedssituasjon for Demeter produkter	
Alternativt forslag på organisering, utvikling av omsetningskanaler for Demeter produkter	

Vedlegg:

A) Tabell: Sammenligning av produsentforetakene i Tyskland	
B) Notat: Samtale med daglig leder for Demeter Felderzeugnisse GmbH, Klaus-Dieter Brügesch Notat: Samtale med daglig leder Klaus Schneider-Reiss og avdelingsleder Berenice Nickel, Vermarktungsgesellschaft Bioland Schleswig- Holstein Naturprodukte GmbH & Co. KG	
C) Notat: Samtaler med Demeter grønnsaksprodusenter høsten 2013	

Bakgrunn for forprosjektet

Fram til 2008 fantes det et eget omsetningsledd for Demeter-produkter i Norge; Helios engros på Slemmestad. Etter at Helios ble lagt ned står man igjen med direktesalg til privatforbrukere fra den enkelte gård og noen restauranter. Produksjonsvolumet for biologisk-dynamiske produkter har stagnert, og for grønnsaker har produksjonen falt. Demeter-produkter er sertifisert etter den norske økologiforskriften av Mattilsynet/Debio og etter tilleggsregler for Demeter-produksjon.

Demeter godkjente varer etterspørres i økende grad av trendsettende restauranter, men også av bevisste konsumenter. Noen av de mest profilerte spisestedene i Oslo har en klar preferanse for Demeter-produkter (<http://www.dn.no/d2/d2mat/article2372158.ece>).

Mål for prosjektet (januar 2013)

Målet med forprosjektet er å vurdere muligheten for etablering av en produsent-eid sammenslutning av de biodynamiske gårdene. Dette for å bedre markedsadgang, øke produksjon, samt oppnå en merverdi for produkter fra økologiske gårder med biologisk-dynamisk driftsmetode. Gjennom en slik etablering kan varene også tilbys overfor storhusholdning som restauranter, og interesserte butikker i Østfold, Akershus og Oslo.

Attraktiviteten til de biodynamiske produktene kan øke gjennom felles omsetningskanal. Stikkord er større produktvalg, større volum, mer konkurransedyktige priser og bedre logistikk og leveringssikkerhet.

Besøk hos veletablerte produsent-eide omsetningsforetak for økologisk landbruksprodukter i Tyskland

I slutten av august har prosjektleder besøkt to veletablerte omsetningsforetak i Tyskland og ført samtaler med foretakenes daglige ledere. Notatene fra samtalen er å finne som vedlegg B).

Begge foretak omsettes økologiske landbruksprodukter med tilleggsmerker knyttet til produksjonsregler ut over minimum EU – økologikrav.

Det første foretaket var **Demter-Felderzeugnisse GmbH**, sørvest i Tyskland, ca. 60 km sør for Frankfurt/Main (siden omtalt som Demeter-Felderzeugnisse). Samtalepartner og daglig leder Klaus-Dieter Brügesch har fulgt Demter-Felderzeugnisse fra stiftelse i 1992 frem til nå. Demeter-Felderzeugnisse har vokst ut av en produsentforening for dyrking og leveranse av Demeter godkjente grønnsaker til saftproduksjon. Fra 1992 har foretaket økt arbeidsstokken fra ½ stiling til nå å omfatte 27 medarbeidere. Brügesch kommer fra gård men har kjøpmsmannsutdanning. Han ser på foretaket som et bindeledd som sikrer, garanterer at inngåtte kontrakter overholdes fra både å produsent og forarbeidende/ mottagende part. Eventuelt produksjonsoverskudd i forhold til etterspørsel forsøkes fjernet fra utbudet ved å utvikle nye markedsområder, nye produkter. Dyrefôr både til kjøledyr og produksjonsdyr ble utviklet for å kunne selge

rester, råvare, med for øvrig utilstrekkelig teknologisk kvalitet for en høy pris, f.eks. korn med lavt falltall. Fôret omsettes bl.a. over internett (www.defu.de). Demeter-Felderzeugnisse er et viktig talerør for Demeter varene i et marked som ellers for det meste etterspør økologiske produkter uten tilleggskvalitet. Omsetningen i 2012 har ligget på ca. 200 millioner norske kroner. Felderzeugnisse forhandler i tillegg til vegetabiliske råvarer også foredlede jordbruksprodukter, både egne og fra andre produsenter. Produsenter binder seg gjennom kontrakt til omsetningsforetaket.

Neste besøket gjaldt **Vermarktungsgesellschaft Bioland Schleswig-Holstein Naturprodukte GmbH & Co. KG** i Nordtyskland, 30 km sør for Kiel (siden omtalt som VGS Bioland). Her var daglig leder Klaus Schneider-Reiss og avdelingsleder Berenice Nickel samtalepartnere. VGS Bioland ble grunnlagt i 1991 med formålet om å avverge prisdumping grunnet overproduksjon på dette tidspunktet i delstaten Schleswig-Holstein. Gjennom foretaket blir produksjonsoverskuddet kanaliseres til andre områder i Tyskland. VGS Bioland omsatte for 100 millioner norske kroner i 2012. VGS Bioland er organisert med fire avdelinger, ulike produktområder (grønnsaker, korn, såvare, kjøtt og livdyr). Produsenter må tegne et ansvarlig innskudd for hver avdeling de ønsker å lever til. Produsentene inngår bindende leveringskontrakter. Daglig leder ønsker å drive foretaket for bondens regning med lite overskudd

En mer inngående sammenligning av foretakene finnes i tabellform samt samtalenotater fra begge besøkene under vedlegg A).

Hva er viktig ved en eventuell dannelse av et nytt, produsent-eid foretak? Råd fra to daglige ledere:

Finne svar på hva man ønsker man å løse i felleskap?

Hvilke rettigheter og forpliktelser skal avtales?

Det er kundene ikke bøndene som er målgruppen.

Kundene må på en varig måte etterspørre tjenestene.

Viktig med geografisk spredt produksjon for å sikre leveranse også ved dårlig vær.

Medlemmene bør ha noenlunde samme størrelse, produksjonsvolum siden administrasjonskostnader gjerne opptrer pr vareparti.

Vurdere å handle med andre produkter i tillegg (levere selv eller formidle på provisjonsbasis).

Vedr ansettelse av daglig leder: Sats på en person med meget god kommunikasjonsevne, en kjøpmann med innsikt i både faget og praktisk kompetanse – sats på en person som ikke har mislykket før.

Situasjon for biodynamiske grønnsaksprodusenter (høsten 2013)

Endring i markedet for biologisk-dynamiske produkter

Siden vinteren 2013 har Oslo Kooperativ, et medlemsdrevet og medlemseid samvirke i Oslo med ca. 900 deltagere, etablert seg som stor kunde for biodynamiske gårdsprodukter.

Kooperativet etterspør fortrinnsvis matvarer av biologisk-dynamisk opprinnelse og knytter helst til seg enkelte produsenter. Prissettingen skjer solidarisk med produsent. For å holde prosjektrapporten oppdatert i forhold til denne og andre tilsvarende nyetableringer under forberedelse tok prosjektleder kontakt med tre Demeter grønnsaksprodusenter og ba disse om å uttale seg om markedssituasjon, samt hvor de mener at skoen trykker.

Svarene var ikke likelydende. Det har skjedd en tilpasning i dyrkingsopplegget – fra dyrking av få kulturer går trenden hen mot et større mangfold med mindre omfang pr kultur. Direkte former for avsetning gjennom egen abonnementsalg og levering til Matkooperativer er årsak. Kun en av de tre produsentene kan tenke seg å utvide produksjonen dersom det gis bedre markedsadgang til akseptable priser og et mer lettvent pakeriopplegg. To produsenter ser behovet for å koordinere dyrkingsplan, leveranseplan til felles kunde Kooperativet i Oslo. Samtalenotater finnes som vedlegg C).

Erfaringer fra Tyskland versus ny markedssituasjon for Demeterprodukter

Etableringen av foretakene i Tyskland skjedde med større varestrøm, situasjoner med produksjonsoverskudd. Foretakene i Tyskland omsetter varer for ca. 7,5 millioner kr pr arbeidskraft.

De norske Demeter gårdene har ulike behov for videreutvikling av markedet, noen velger «bulk» produksjon, andre satser på mangfold innen grønnsaksproduksjon. Det finnes ingen overskudd av Demeter grønnsaker i markedet.

Det er lite samstemthet mellom anbefalingene fra Tyskland for en vellykket etablering av et produsent-eid omsetningsforetak og dagens situasjon i Norge.

Konklusjonen blir at dagens situasjon ikke tilsier etablering av et produsenteid omsetningsledd for Demeter-produkter.

Alternativt forslag på organisering, utvikling av omsetningskanaler for Demeterprodukter

Fordi

etterspørsel etter mangfold i mindre kvanta vil øke som følge av etableringen av flere selveide abonnementsordninger i Norge. Restaurant etterspørsel for Demeter produkter kjennetegnes av samme profil.

Og...

Demeter grønnsaksbønder ser behov for i bedre samhandling mht. produksjonsplanlegging, transport.

Kooperativet har etablert kommunikasjon med flere Demeter gårdsbruk for å dekke behovet sitt.

Med utgangspunkt i denne strukturen og en etablert varestrøm kan det bygges opp en formidlings/distribusjonskanal til andre potensielle avtagere for Demeter produkter, så som utvalgte helsekostbutikker og restauranter.

Interessen, muligheten og krav hos produsent for å utvide produksjon må kartlegges i begynnelsen. Ved tilstrekkelig positivt svar kan ekspansjon i både produksjon og distribusjon planlegges i fellesskap med produsentene. For å spre risiko for avlingsvikt bør kulturer dyrkes parallelt på to gårder med geografisk avstand.

Formidling, omsetning av produkter utenom Matkooperativet kan foregå i regi av et eget foretak. Utredning av nødvendig prispåslag, samt produktvolum og nødvendige investeringer må utredes. Foretakene i Tyskland utmerket seg ved å binde minst mulig kapital i anleggsmidler. Ideelt sett kan omsetningsarbeidet bestå i å koordinere, markedsføre produktene.

Profilering av Demeter varemerke

En omsetningsavgift for bruk av Demeter logo bør vurderes på linje med praksis i Tyskland der 1,5 % av omsetningsverdien betales til formålet. Drøfting av spørsmålet må skje i samhandling med den norske Demeterforvaltningen.