

Projekt ”Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger, Fase-1”

Marts 2003



DANSK DAMBRUGERFORENING

ASSOCIATION OF DANISH TROUT FARMERS



Forord

Dansk Dambrugerforening ansøgte med skrivelse af 2. april 2001 Direktoratet For FødevarerErhverv (DFFE) under Fødevarerministeriet om tilskud til gennemførelse af projektet ”Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger, Fase-1.

Med skrivelse af 11. december 2001 meddelte DFFE tilsagn om 100 % finansiering af indeværende projekt svarende til Kr. 357.277,- fra FIUF program 2000 – 2006 fra ordningen ”Afsætningsfremme”.

Arbejdet med igangsættelse og/eller videreudvikling af det direkte salg fra dambrug til forbruger er stærkt inspireret dels af landbrugets succesbølge omkring etableringen af gårdbutikker gennem de seneste årtier med en samlet årlig omsætning i disse butikker på over 1 milliard kroner pr. år ifølge Landbrugets Rådgivningscenter, dels af især de tyske dambrugeres traditioner omkring salg via egne butikker etableret i forbindelse med de tyske dambrug.

Det er Dansk Dambrugerforenings forventning, at resultaterne af indeværende projekt vil kunne danne grundlag for et videre arbejde med rådgivning, uddannelse mv. af en række af de op mod 40 dambrugere, der i forbindelse med besvarelsen af projektets spørgeskema samt efterfølgende løbende via telefoniske henvendelser til Dansk Dambrugerforening har tilkendegivet en reel interesse for at etablere eller videreudvikle en eller anden form for direkte salg af egne produkter fra dambrug til forbruger.

Dansk Dambrugerforening ønsker med disse ord at takke Direktoratet for FødevarerErhverv for velvillig finansiering af indeværende projekt, ligesom der rettes en tak til de respektive projektmedarbejdere for deres energiske indsats under hele projektperioden.

Endelig skal der rettes en stor tak til alle de dambrugere, der velvilligt har stillet deres tid, dambrug, og personlige erfaring til rådighed i forbindelse med gennemførelsen af projektets fase-1.

Silkeborg, marts 2003
Dansk Dambrugerforening

Villy J. Larsen
Projektansvarlig

1. Indholdsfortegnelse

0. Forord

1. Indholdsfortegnelse

2. Resume

3. Indledning

3.1 Projektets baggrund

3.2 Projektets formål

3.3 Styregruppe, projektgruppe og følgegruppe

4. Produktion af opdrætsørred og afsætning af samme fra danske dambrug

4.1 Produktion af opdrætsørred i Danmark

4.2 Fordelingen af den danske afsætning af opdrætsørred

4.3 Forbrugernes holdning til opdrætsørred i Danmark

4.4 Direkte salg fra dambrug i udlandet

5. Metoder og diskussion

5.1 Udsending af skriftligt spørgeskema til ejere / forpagtere af danske dambrug

5.2 Løbende presseaktivitet gennem hele projektet

5.3 Oprettelse af ”liste over dambrug med interesse i direkte salg” samt løbende udsendelse af materiale til disse

5.4 Gennemførelse af direkte kontakt, besigtigelse og/eller interviews af 27 udvalgte danske dambrug med etablerede former for direkte salg eller ønske herom

5.4.1 Barriererne for igangsættelse /udvidelse af direkte salg på dambrug

5.4.2 Afsætningskoncepter, produktsortiment samt pris og avance

5.4.3 Kvalitet og økologi

5.4.4 Mulighederne for de små og mellemstore dambrug

5.5 Afholdelse af temadag på Ferskvandscentret i Silkeborg

5.6 Afholdelse af opklarende møder med udvalgte relevante myndigheder

5.7 Udarbejdelse af håndbogen ”Stalddørssalg og dambrugsbutikker”

5.8 Udarbejdelse af udvalgte præcedens-ansøgninger for et mindre antal dambrug

6. Konklusion

7. Perspektiver og anbefalinger

8. Litteratur

Bilag

2. Resume

Projekt ”Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrugere til forbruger, Fase-1” er gennemført i perioden 11. december 2001 til 31. marts 2003. Projektet blev gennemført af Dansk Dambruger-forening med assistance fra Landbrugets Rådgivningscenter i Skejby og Ferskvandscentret i Silkeborg foruden tre dambrug med mere eller mindre erfaring i direkte salg fra dambrug.

Formålet med projektet var blandt andet at undersøge omfanget af det nuværende salg af dambrugsørred – herunder det direkte salg af dambrugs-kvalitets- og/eller ”grønne” produkter fra producent til forbruger. Endvidere ønskede man at blottlægge de mulige barrierer, der tilbageholder dambrugere i forsøget på at opstarte eller forøge det direkte salg af produkter fra dambruget. Erhvervet ønskede herigennem at undersøge mulighederne for at forøge salget af opdrætsprodukter via direkte salg fra dambrug, blandt andet med henblik på at kunne sikre den almindelige forbrugers kendskab til erhvervet gennem besøg på et dambrug i forbindelse med køb af dambrugs produkter.

Endelig ønskede erhvervet via dette projekt at undersøge og vise en vej til forøgelse af rentabiliteten for især de mindre dambrug, som i dag har store problemer med rentabiliteten - ikke mindst som følge af belastningen fra de stigende miljøafgifter.

Produktion og afsætning

Der blev foretaget en indledende undersøgelse af produktion og afsætning af opdrætsørred fra de danske dambrug. Den danske produktion af opdrætsørred (også kaldet dambrugsørred) i traditionelle dambrug udgøres for hovedparten af regnbueørred. Foruden regnbueørred i forskellige størrelser, produceres i mindre grad bækørred, kildeørred, rødding, laks mv.

Som følge af de danske dambrugs fastlåste foderkvoter har produktionen været nogenlunde stabil omkring 32 – 34.000 tons pr. år siden indførslen af Dambrugsbekendtgørelsen i 1989.

I 1998 udgjorde den danske produktion af opdrætsørred fra ferskvandsdambrug jvf. rapporten ”Det danske dambrugserhverv – en strukturanalyse” ca. 32.000 tons. I samme rapport forsøger forfatterne at anslå fordelingen af anvendelsen af opdrætsørred fra de danske ferskvandsdambrug i en række kategorier:

Kategori	Antal tons
Levende eksport	Ca. 10.000
Fersk slagtede, inkl. frys og filet	Ca. 12.000
Røgede	Ca. 7.000
Havdambrug (sættefisk)	Ca. 2.000
Udsætningsfisk til natur og Put & Take	Ca. 500
Direkte salg	Ca. 500
I alt	Ca. 32.000

Ud fra resultaterne af de i projektet foretagne interviews med en række dambrugere med interesse i direkte salg skønnes det, at mængden af opdrætsørred, der i starten af 2002 blev afsat til forbrugerne via direkte salg, svarede til ca. 100 tons, hvilket altså tegner et niveau, som ligger betydeligt lavere end beskrevet i den ovenfor nævnte strukturanalyse. Allerede i 2003 forventes dette tal at stige til mindst det dobbelte.

Metoder og diskussion

Med henblik på at afdække omfanget af det nuværende direkte salg af opdrætsfisk fra de danske dambrug, hvilke barrierer der måtte være for at udbygge denne form for salg samt at undersøge mulighederne for at forøge salget af opdrætsprodukter i Danmark via direkte salg, blev der gennemført en række forskellige arbejder i projektets fase-1.

Der blev således udsendt et skriftligt spørgeskema til samtlige ejere eller forpagtere af dambrug i Danmark. Der blev udsendt pressemeddelelser om projektets og dets løbende resultater gennem projektperioden. Der blev oprettet en liste over dambrug med interesse i direkte salg, ligesom disse fik tilsendt en mængde materiale om emnet i projektperioden. Der blev gennemført en række afdækkende interviews – i flere tilfælde i forbindelse med egentlig besøg på de pågældende dambrug. Der blev afholdt temadag for alle interesserede dambrugere (der var 26 deltagere !). Der blev afholdt opklarende møder mellem projektgruppen og relevante myndigheder. Der blev udarbejdet en egentlig håndbog med titlen ”Stalddørssalg og dambrugsbutikker” – en bog som er udsendt til alle danske dambrug, og som nu anvendes i forbindelse med undervisningen på erhvervsrelaterede uddannelser.

Endelig blev der udarbejdet et antal præcedensansøgninger for et mindre antal dambrug – ikke mindst med henblik på at opbygge en erfaring i behandling af sådanne sager hos såvel myndigheder som dambrugere, idet der her var tale om den vel nok største barriere for etablering eller udvidelse af direkte salg fra danske dambrug.

Konklusion

I projektet har vi ud fra tilgængelige sekundære kilder forsøgt at anslå den hidtidige fordeling af salg af opdrætsørred fordelt på en række forskellige kategorier – herunder direkte salg. Det direkte salg af særlige kvalitets- eller ”grønne” produkter fra producent er ikke-eksisterende i skrivende stund, men en række initiativer er sat i gang fra erhvervets side med henblik på at øge direkte salg – også af disse produkttyper.

Projektet har synliggjort en række barrierer som uden tvivl har været kraftigt medvirkende til at direkte salg fra danske dambrug ikke hidtil har haft samme succes i Danmark, som tilfældet har været det flere steder i udlandet. Vigtigste af disse barrierer har været problemer med anskaffelse af relevante tilladelser, manglende viden omkring markedsføring etc.

Mulighederne for at forøge det direkte salg fra danske dambrug har vist sig på forskellig måde. Der synes at være stor interesse for emnet blandt journalister, såvel som hos lokale forbrugere og turister. Dette har blandt andet vist sig i forbindelse med ”åbent-hus-arrangementer” på dambrug med direkte salg – eksempelvis på Skalmstrup Mølle Dambrug i sommeren 2002. Der synes ligeledes at være en stor interesse blandt en række dambrugere for at forsøge sig med denne, under danske forhold, alternative afsætningskanal.

De danske dambrugere, som har forsøgt sig med direkte salg, og som har haft succes hermed, har i mange tilfælde kunnet forøge dambrugets gennemsnitlige indtægt pr. kg. fisk ganske betydeligt. Hvor en dambruger normalt sælger sine portionsørreder af dambrug til priser omkring 15 kr. pr. kg. (eksl. moms), kan den samme dambruger sælge sine portionsørreder til priser mellem 30 - 50 kr. pr. kg. (inkl. moms) som rensset fisk via såkaldt stalddørssalg. Herfra skal dog trækkes ekstraordinære omkostninger til markedsføring, lønninger, investeringer i udstyr etc.

Merprisen har dog alligevel været medvirkende til, at en række mindre, mellemstore men også egentlige store dambrug har følt sig fristet af at prøve kræfter med direkte salg. At flere dambrug benytter sig af direkte salg, skyldes ofte, at en halv ”overskydende” medarbejder, en ægtefælle og/eller en til dambruget tilknyttet pensioneret arbejdskraft eller lignende har et ønske om at arbejde med direkte salg. Kendskabet til blandt andet dette projekt har i en række tilfælde resulteret i at der nu bliver etableret direkte salg på dambruget.

Af projektets resultater kan det måske ikke udledes, at direkte salg fra dambrug til forbruger først og fremmest er af interesse for små og mellemstore dambrug i Danmark, men det er til gengæld sikkert, at det absolut kan være en vej til at gøre et mindre dambrug mere rentabelt, i forhold til de traditionelle afsætningsveje. Et krav er dog, at en række forhold som eksempelvis dambrugets geografiske placering i forhold til kunderne i form af lokale forbrugere og/eller turister er til stede.

Perspektiver og anbefalinger

Projektets fase-1 har afdækket en række barrierer samt ønskelige initiativer beskrevet fra dambrugerside, der med fordel kan inddrages i efterfølgende faser:

- assistance til anskaffelse af nødvendige tilladelser
- udarbejdelse af diverse produktinformationsmaterialer
- gennemførelse af kundetilfredshedsanalyse / markedsanalyse på dambrug med direkte salg
- etablering af samarbejdsgrupper blandt dambrugere med interesse i direkte salg
- udarbejdelse og afholdelse af relevante kurser
- udarbejdelse af egenkontrolbranchekode eller tilpasning af eksisterende materiale
- udarbejdelse af hjemmeside – fælles og individuelle
- gennemførelse af årligt ”åbent-hus-dag” for dambrug med direkte salg

3. Indledning

3.1. Projektets baggrund

Det danske dambrugserhverv er i dag presset på eksportmarkedet – ikke mindst på det tyske marked, som aftager ca. 85 % af de danske eksporterede dambrugsørreder i levende eller kun minimalt forarbejdet tilstand.

I DFU-publikation ”Perspektivplan for akvakultur i Danmark – 1997” findes følgende anbefaling på side 8:

- med henblik på en forbedring af rentabiliteten i (akvakultur-red)sektoren, anbefales en forstærket og koordineret indsats inden for afsætningen af akvakulturprodukter.

Det er karakteristisk for det danske opdrætshverv, at kun en beskedent del af produktionen konsumeres på hjemmemarkedet, mens langt størstedelen af produktionen sælges til eksport – først og fremmest til Tyskland. Modsat den danske situation, afsætter konkurrerende lande som Italien, Spanien og Frankrig hovedparten af deres produktion til gode priser på hjemmemarkedet, og kan derfor afsætte den resterende (overskydende) produktion til dumpingpriser på det tyske marked til stor skade for det danske dambrugserhvervs rentabilitet.

I rapporten ”Det danske dambrugserhverv – en strukturanalyse” udarbejdet af Syddansk Universitet i Esbjerg i 1999 fremgår det klart, at det danske dambrugserhverv er inde i en rentabilitetsmæssig krise, der måske kan betyde, at mange af de små og mellemstore dambrugere med en produktion under 80 -100 tons risikerer at bukke under for konkurrencen, hvis ikke der forinden sættes aktiviteter i gang, der kan være medvirkende til at forøge disse dambrugsrentabilitet.

Af omtalte strukturanalyse fremgår det flere steder, at det især er de danske dambrugeres ekstraordinære omkostningsmæssige belastning i form af miljøafgifter, vandanalyser, slamanalyser mv., der virker konkurrenceforvridende i forhold til de øvrige opdrætslande med eksport til bl.a. Tyskland. Med andre ord tyder meget på, at de danske dambrugeres omkostningsniveau i en årrække vil være højere end hos dambrugerne i de konkurrerende lande, hvorfor det er bydende nødvendigt at kunne øge indtægterne pr. kg. produceret fisk, hvis man ikke skal bukke under i konkurrencen.

En måde at sikre denne forøgelse i dambruges indtægter kan være at satse på et øget salg af opdrætsprodukter direkte fra dambrugere dels til danskerne selv, dels til tyske turister, der ankommer i tusindtal til Danmark – ikke mindst i sommerhalvåret . Med andre ord at satse på en væsentlig forøgelse af det direkte salg fra producent til forbruger på det danske hjemmemarked.

På BioMar’s årlige seminar (Billund – 1999) var der et indlæg fra en sælger på det tyske marked, som fortalte om tyske dambrugeres succes med at sælge opdrætsprodukter direkte til forbrugerne via dambrugerens egen ”dambrugsbutik”, fra en fiskebil på et nærliggende marked eller lignende.

Der blev på daværende tidspunkt (1999) nævnt salgspriser af dambrug fra 11 DM pr. kg. fisk (180 – 250 gr/stk) ved salg direkte til forbruger – svarende til ca. 44 kr/kg. Normalt afregnes danske dambrugere med mellem 14,00 og 16,00 kr/kg for fisk af dambrug i tilsvarende størrelser.

Når dette salg kan finde sted, og sådanne priser kan opnås i Tyskland, hænger det bl.a. sammen med, at tyskerne gerne kører fra byen og ud på landet for at indkøbe deres fisk billigt samt få en mer-oplevelse ud af denne handling i form af at kunne opleve atmosfæren på dambruget.

Grunden til, at den tyske dambruger kan få en høj pris pr. kg. fisk, og at forbrugeren alligevel kan opleve prisen som billig skyldes blandt andet, at distributionskæden afkortes betydeligt ved denne afsætningsform, ligesom spildet i form af produkter, der overskrider sidste salgsdato mindskes.

Grundlæggende er situationen den samme i Danmark, hvor der afregnes eksempelvis 15,00 kr./kg (ekskl. moms) til dambrugeren ved salg af portionsørred til fiskehandleren, hvorefter forbrugeren køber ørred af fiskehandleren til en pris af op mod 80 – 100 kr/kg (incl. moms). Dambrugerne og forbrugerne mangler bare at få øjnene op for direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug som en alternativ afsætningsmulighed, med de fordele det måtte indebære for begge parter.

Den enkelte dambruger har indtil nu selv måttet sørge for at skaffe diverse tilladelser og godkendelser fra myndighederne, at fremskaffe opskrifter og reklamemateriale mv., hvilket har været en lang og trang vej (en række barrierer at overvinde), når man først og fremmest er producent og ikke nødvendigvis afsætningsuddannet.

Med opstarten af indeværende projekts fase 1 tages bolden nu op fra centralt hold i det danske dambrugserhverv.

3.2. Projektets formål (fase-1)

Formålet med projektet er blandt andet at undersøge omfanget af det nuværende salg af dambrugsørred – herunder det direkte salg af dambrugs-kvalitets- og/eller ”grønne” produkter fra producent til forbruger. Endvidere ønsker man at blotlægge de mulige barrierer, der tilbageholder dambrugere i forsøget på at opstarte eller forøge det direkte salg af produkter fra dambruget.

Erhvervet ønsker herigennem at undersøge mulighederne for at forøge salget af opdrætsprodukter via direkte salg fra dambrug, blandt andet med henblik på at kunne sikre den almindelige forbrugers kendskab til erhvervet gennem besøg på et dambrug i forbindelse med køb af dambrugets produkter.

Endelig ønsker erhvervet via dette projekt at undersøge og vise en vej til forøgelse af rentabiliteten for især de mindre dambrug, som i dag har store problemer med rentabiliteten - ikke mindst som følge af belastningen fra de stigende miljøafgifter.

3.3 Projektgruppe, styregruppe og følgegruppe (projektets organisation)

Projektet er udført som et samarbejde mellem følgende institutioner og dambrug (Projektgruppen):

Dansk Dambrugerforening - Villy J. Larsen (projektansvarlig & bidragsyder)
Landbrugets Rådgivningscenter, Skejby – Gustaf Bock (projektleder & bidragsyder)
Ferskvandscentret – Flemming Larsen (bidragsyder)
Skravad Mølle Dambrug v/ Niels Ole Andersen, Møldrup
Refsgaard Fiskeri v/ Kurt V. Petersen, Egtved
Rens Dambrug v/ Olaf Schmidt og Majken Muus Meyer, Bylderup-Bov

I bilag-1 findes en uddybende beskrivelse af de enkelte projektdeltagere.

Desuden har op mod 40 dambrugere fundet det besværet værd, enten at indsende besvarelse af projektets spørgeskemaundersøgelse med henblik på blandt andet at afdække den umiddelbare interesse blandt danske dambrugere for at etablere direkte salg i form af stalddørssalg, dambrugsbutik mv., eller blot ved løbende gennem projektet at have kontakten til projektgruppen for på forskellig vis at tilkendegive en interesse for direkte salg fra dambrug.

Til projektet har endvidere været tilknyttet en styregruppe med følgende sammensætning:

Villy J. Larsen – Dansk Dambrugerforening (formand for styregruppen)
Gustaf Bock – Landbrugets Rådgivningscenter
Jens Knudsen – Binderup Mølle Dambrug (bestyrelsesrep. – Dansk Dambrugerforening)
Jens Furst Sørensen – Hellevad Mølle Dambrug (bestyrelsesrep. – Dansk Dambrugerforening)

Endelig blev der nedsat en følgegruppe med følgende sammensætning:

Dansk Åleproducentforening	1 rep.
Danmarks Turistråd	1 rep. (tilsagn, men kunne ikke deltage i mødet)
DFU – FF	1 rep. (tilsagn, men kunne ikke deltage i mødet)
Foodmarketing	1 rep.
Heluconsult	1 rep. (tilsagn, men kunne ikke deltage i mødet)
Konsulent Søren Stage	1 rep. (tilsagn, men kunne ikke deltage i mødet)
Ferskvandscentret	1 rep.
Landbrugets Rådgivningscenter	2 rep.
Dansk Dambrugerforening	1 rep.

Mødeaktivitet:

Under projektførelsen blev der afholdt 3 projektmøder, 4 styregruppemøder, samt et enkelt følgegruppemøde - alle på Ferskvandscentret i Silkeborg.

4. Produktion af opdrætsfisk og afsætning af samme fra danske dambrug.

4.1 Produktion af opdrætsørred i Danmark

Den danske produktion af opdrætsørred (også kaldet dambrugsørred) i traditionelle dambrug udgøres for hovedparten af regnbueørred. Foruden regnbueørred i forskellige størrelser, produceres i mindre grad bækørred, kildeørred, rødding, laks mv.

Produktionen på de danske dambrug har været nogenlunde stabil, omkring 32 – 34.000 tons pr. år, siden indførslen af foderkvoter i Dambrugsbekendtgørelsen i 1989. Information om produktionen er indhentet fra de lovpligtige årsindberetningsskemaer, som alle danske ferskvandsdambrug indsender til amterne med kopi til Dansk Dambrugerforening.

4.2 Fordelingen af den danske afsætning af opdrætsørred

Ved gennemgang af diverse relevante publikationer er det ikke lykkedes projektgruppen at finde frem til egentlige statistiske optegnelser over fordelingen af afsætningen af dansk opdrætsørred.

I 1999 udgjorde den danske produktion af opdrætsørred fra ferskvandsdambrug jvf. rapporten ”Det danske dambrugserhverv – en strukturanalyse” ca. 32.000 tons. I samme rapport forsøger forfatterne at anslå fordelingen af anvendelsen af opdrætsørred fra de danske ferskvandsdambrug i en række kategorier:

Kategori	Antal tons
Levende eksport	Ca. 10.000
Fersk slagtede, inkl. frys og filet (hovedpart til eksport)	Ca. 12.000
Røgede (hovedpart til eksport)	Ca. 7.000
Havdambrug (sættefisk til hjemmemarked)	Ca. 2.000
Udsætningsfisk til natur og Put & Take (hjemmemarked)	Ca. 500
Direkte salg til forbrugere eller detail (hjemmemarked)	Ca. 500
I alt	Ca. 32.000

I rapporten skønnes det endvidere at afsætningen af opdrætsørred på det danske marked næppe overstiger 1500 tons årligt svarende til 300 gr. pr. indbygger.

Ud fra resultaterne af de i indeværende projekt foretagne interviews med en række dambrugere med interesse i direkte salg (se evt. afsnit 5.4 senere i rapporten), skønnes det, at mængden af opdrætsørred, der i 2002 blev afsat til forbrugerne via direkte salg fra dambrug til forbruger, svarede til ca. 100 tons, hvilket altså tegner et niveau, som ligger betydeligt lavere end det anslåede i den ovenfor nævnte strukturanalyse.

4.3 Forbrugernes holdninger til opdrætsørred

I rapporten kaldet ”Projekt: Afsætningsfremme af underudnyttede arter, Fase-1: Forsynings og markedsundersøgelse” beskrives en nylig udarbejdet undersøgelse foretaget hos en række udvalgte danske fiskehandlere. I benævnte undersøgelse får udspørgerne ekstra viden omkring fiskehandlernes (og forbrugernes) umiddelbare holdning til blandt andet opdrætsørred, idet flere besvarelser udtrykker en negativ holdning til danske opdrætsørred. Konkret findes følgende beskrivelse på side 55 i benævnte rapport:

”Alt i alt kan det konkluderes, at laksen har alle de egenskaber, der skal til for at introducere en ny art på det danske detailfiskemarked. Sammenlignes forbruget af laks med dansk dambrugsørred, ses det, at dambrugsørred, der ellers har stort set samme salgsmæssige egenskaber for fiskehandleren som laks, kun opnår en plads som nr. 10. Mange fiskehandlere har begrænset interesse i denne fisk, da de fremfører, at der er problemer med muddersmag, og at dambrugsørred har et dårligt omdømme miljømæssigt”.

I samme undersøgelse konkluderes, at norsk produceret opdrættslaks topper top-10 listen over hvilke fiskearter, der er de mest solgte i de udvalgte fiskebutikker. Af årsager til dette nævnes bla.: god stabil kvalitet, stabile leverancer, kendt produkt mv.

Tilsvarende betæneligheder fremføres ikke fra dambrugernes side i forbindelse med de i afsnit 5.4 beskrevne interviews af dambrugere med direkte salg. Kun sjældent er få af dambrugerne blevet konfronteret med spørgsmål om muddersmag eller dårligt miljøimage. Til gengæld må man vel forvente, at flertallet af forbrugere med sådanne betæneligheder måske slet ikke kommer ud på dambrugene for at købe fisk ?

Hos de tyske dambrugere beretter BioMar, at forbrugere generelt opfatter opdrættsfisk som fisk af høj kvalitet opdrættet i rent kildevand etc.

En behandling af emnet giver således ikke noget entydigt svar, og kunne sagtens tale en mere specifik afdækning af forbrugernes konkrete holdninger til danske opdrætsørred fra dambrug.

4.4 Direkte salg fra dambrug i udlandet

Som allerede nævnt i afsnit 3.1 finder det direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrugene i stort omfang anvendelse i lande som Tyskland, England, Irland, Sverige, Frankrig, Østrig m.fl.

For Tysklands vedkommende skønnes det, at en endog meget stor del af landets produktion af opdrætsprodukter afsættes af denne vej, ifølge BioMar.

I 2002 besøgte Dansk Dambrugerforenings konsulenter en økologisk dambruger i Sydengland, hvor hele produktionen på 20 tons/år blev afsat ved forskellige former for direkte salg: 60 % direkte fra egen butik, 30 % fra egen fiskevogn eller til restauranter, og 10 % via forsendelser på bestilling. Billigste produkt var en rensset fersk økologisk portionsørred – pris pr kg: ca. 100 Dkr!

Med disse eksempler samt under henvisning til en række drøftelser, som medlemmerne af projektgruppen individuelt har haft med flere udenlandske dambrugere, må det konstateres, at direkte salg absolut betragtes som en seriøs afsætningskanal hos erhvervets kollegaer i udlandet.

5. Metoder og diskussion

5.1 Udsending af skriftligt spørgeskema til ejere / forpagtere af danske dambrug

Projektet indledtes med udarbejdelse af et kortfattet skriftligt spørgeskema, som blev udsendt til alle ejere / forpagtere af dambrug i Danmark (ca. 250 stk).

Formålet med dette tiltag var indledningsvis at indsamle en mængde rå-materiale fra dambrugerne med henblik på at kortlægge såvel den overordnede interesse for direkte salg, som mere specifikke spørgsmål vedrørende omfanget af det aktuelle direkte salg fra dambrug i Danmark umiddelbart efter projektstart. Herved blev der endvidere skabt mulighed for at kunne sammenligne en før- og efter-situation over projektperioden (se evt. bilag-5 og -6).

Kopi af spørgeskemaet findes i bilag-2.

Af de ca. 250 dambrugsejere / forpagtere, der modtog spørgeskemaet, returnerede kun 21 dambrugsejere /forpagtere et svarskema til projektgruppen.

De vigtigste informationer, der kunne uddrages af dambrugernes besvarelser var følgende:

- kun 21 ud af ca. 250 dambrugsejere valgte at returnere et udfyldt spørgeskema, hvilket kan sige noget om den umiddelbare interesse for direkte salg fra dambrug ved projektstart.
- ud af de 21 besvarelser var det kun 10 dambrugere, som tilkendegav, at der i mere eller mindre grad solgtes fisk via direkte salg fra dambruget
- af de 10 dambrugere, som praktiserede direkte salg, var ca. halvdelen små og mellemstore dambrug, mens den anden halvdel var store dambrug (over 100 tons foder/år)
- ud af de 21 besvarelser var der 9 dambrugere, som ikke praktiserede direkte salg for nuværende, men som udtrykte interesse heri og gerne ønskede at modtage informationer herom
- endelig var der 2 besvarelser, hvor de pågældende dambrugere ikke tilkendegav hverken salg eller interesse herfor, men udelukkende returnerede spørgeskemaet for på den måde at tilkendegive interesse for projektet som tiltag

Diskussion:

Umiddelbart var antallet af respondenter ikke overvældende, hvilket heller ikke nødvendigvis kunne forventes. Der var tale om projektets første egentlige kontakt/præsentation over for den samlede gruppe af dambrugere / forpagtere, ligesom projektgruppen forventede, at en række dambrugere måske endog ville undlade at besvare det fremsendte skema af frygt for repræsalier fra de kontrollerende myndigheders side, hvis salget foregik uden de nødvendige tilladelser mv. Til gengæld kunne man så måske forvente, at de dambrugere som endelig havde fremsendt en udfyldt besvarelse, var dem, der brændte for ideen.

At der kun var 10 dambrugere (ud af ca. 250 dambrugere /forpagtere – svarende til ca. 2,5 %) som tilkendegav, at de konkret praktiserede direkte salg fra dambruget, findes at være et endog meget lille antal, mulighederne taget i betragtning.

Til gengæld kunne projektgruppen så glæde sig over, at der tilsyneladende var en større gruppe af dambrugere (19 stk.), som via de indsendte besvarelser udtrykte interesse i direkte salg fra dambrug allerede i projektets opstartsfasen.

Mange i dambrugserhvervet (incl. medlemmerne af projektgruppen) tilkendegav før spørgeskemaundersøgelsen blev igangsat en forventning om, at det først og fremmest ville være de små og mellemstore dambrug som ville forsøge at praktisere / være interesserede i direkte salg bl.a. af økonomiske årsager eller som følge af, at der i nogle tilfælde var tale om bierhverv. Det viste sig imidlertid, at denne hypotese ikke umiddelbart holdt stik, idet ca. halvdelen af de dambrug, som tilkendegav at sælge en mængde fisk via direkte salg var at karakterisere som forholdsvis store dambrug ofte med en produktion langt over 100 tons og flere folk ansat.

5.2 Løbende presseaktivitet gennem hele projektet

Efter gennemførelsen af den skriftlige analyse blev der udarbejdet en pressemeddelelse, der i overordnede træk beskrev tankerne bag indeværende projekt, ligesom der blev henvist til de tre deltagende dambrug for yderligere information. Pressemeddelelsen blev udsendt til over 50 danske aviser samt radio- og TV-stationer mv.

Pressemeddelelsen samt udvalgte avisartikler findes som kopi i bilag-4.

Senere i projektførelsen udsendtes supplerende pressemeddelelser, der i højere grad fokuserede på præsentationer af enkelte dambrugs arbejde med direkte salg. Formålet med disse var dels at informere offentligheden om projektets fremdrift, men også at synliggøre mulighederne for såvel interesserede dambrugere som øvrige interessenter. Eksempel: Skalmstrup Mølle Dambrugs åbent-hus-arrangement i juli 2002.

Endelig har projektet været omtalt i en række forskellige publikationer såsom: Dambrugeren (medlemsblad for Dansk Dambrugerforening), Ferskvandsfiskeribladet, Direkte fra gården (tidsskrift for gårdbutikker udarbejdet af Landbrugets Rådgivningscenter) m.fl.

Diskussion:

Den massive interesse i medierne for det direkte salg fra dambrug, fortolker projektgruppen som et fingerpeg om, at mediernes/forbrugernes interesse for at kunne besøge dambrug og købe fisk direkte fra dambrugene er stor.

Der var ikke tale om "en enlig svale". Tværtimod skabte projektets pressemeddelelser en massiv "artikelbølge" af positiv karakter om dambrugserhvervets initiativer omkring direkte salg. Projektgruppen anslår således antallet af avisartikler fremkaldt af projektets pressemeddelelser til ikke under 100 i en periode på ca. 6 måneder, ligesom der har været givet et større antal interviews til såvel radio- som regionale TV programmer.

Aktiviteten har således vist en vej for de dambrugere, som måtte have interesse for direkte salg, idet også de danske forbrugeres interesse for emnet synes at være tilstede.

5.3 Oprettelse af "liste over dambrug med interesse i direkte salg" samt løbende udsendelse af materiale til disse

Med udgangspunkt i den tidligere beskrevne spørgeskemaundersøgelse oprettedes en "liste over dambrug med interesse for direkte salg", dvs. dambrug, hvor ejeren/forpagteren havde tilkendegivet en egentlig interesse for direkte salg fra dambruget. Listen blev løbende udvidet gennem projektperioden, således at den i skrivende stund indeholder adresser mv. på 34 danske dambrugsejere/forpagtere med tilsammen over 50 dambrug, svarende til omkring 15 % af de danske dambrug.

Der er flere gange i projektperioden blevet udsendt forskellige former for informationsmateriale til dambrugerne på den omtalte liste til almindelig information og orientering.

Eksempler på materiale:

- kvartalspjecer fra Landbrugets Rådgivningscenter kaldet "Direkte fra gården"
- udvalgte avisudklip
- invitation til afhentning af oplagsrester af opskrifter som Dansk Dambrugerforening var i besiddelse af (afhentet restlager fra "Foreningen Fiskebranchen")

Hertil kom den af projektet udarbejdede håndbog kaldet "Stalddørssalg og dambrugsbutikker", som i parentes bemærket blev udsendt til alle dambrug i Danmark.

Diskussion:

Formålet med oprettelsen af en ”liste over dambrugere med interesse i direkte salg” samt at udsende relevant materiale til dambrugerne på listen har været at skabe et overblik over, hvor mange samt hvilke dambrugere der enten havde, eller kunne tænkes at få interesse for direkte salg fra dambruget. At listen løbende blev udvidet over projektperioden, viser hvorledes flere og flere dambrugere med tiden blev opmærksomme på mulighederne – også på deres dambrug.

Desuden gav diverse udsendelser til dambrugere på listen os mulighed for, at motivere dambrugerne til at foretage et kvalificeret valg i retning af at vælge ideen til- eller fra på de pågældende dambrug.

5.4 Gennemførelse af direkte kontakt, besigtigelse og/eller interviews af 27 udvalgte danske dambrug med etablerede former for direkte salg eller ønske herom

Med udgangspunkt i resultaterne fra det skriftlige spørgeskema (se evt. afsnit 5.1) samt de efterfølgende kontakter med dambrug, som viste interesse i direkte salg fra dambrug, gennemførtes personlige interviews enten via telefon eller som en del af et egentligt besøg på 27 udvalgte danske dambrug med etablerede former for direkte salg eller med planer herom i nærmeste fremtid.

Formålet med at gennemføre de benævnte besøg / interviews var i tilstrækkelig grad at få klarlagt, hvilke barrierer der først og fremmest virker hæmmende på etableringen og udviklingen af det direkte salg fra danske dambrug. Erfaringer blev således dels indhentet fra dambrug med etableret direkte salg, dels fra dambrug som havde et begrundet ønske om at etablere direkte salg, men som af forskellige årsager endnu ikke havde fået etableret et sådant.

Kopi af spørgeskema (direkte kontakt) findes i bilag-3.

De 27 kontaktede dambrug viste sig at kunne opdeles i fire grupper:

- 1) *Dambrug med den fuldt ud godkendte butik med egen røgovn, renseplads, muligheder for rundvisning af grupper på dambruget mv.*

Denne form for indretning af direkte salg på dambrug minder meget om, hvad der blandt andet kan findes hos en række dambrug i eksempelvis Tyskland og England, når man satser stort på det direkte salg. Man er gået hele vejen, har søgt og fået de nødvendige tilladelser til etablering af en egentlig fiskebutik med tilvirkning af dambrugets ørreder på diverse måder – herunder røgning mv.

Projektgruppen er pr. 1.1.2003 bekendt med 2 dambrug i Danmark, som kan siges at tilhøre denne kategori.

2) Dambrug med godkendelse til salg af specielt røget fisk til slutforbruger samt evt. til lokale detailbutikker

Her er for de fleste dambrugere tale om en slags mellemstadiet mellem stalddørssalget og den egentlige butik. Man har søgt og fået de nødvendige tilladelser til etablering af et røgeri med tilhørende tilvirkningslokale og kølefaciliteter. Praksis er ofte, at dambrugeren modtager bestillinger fra kunder, der så afhenter de røgede fisk, når varen er klar.

Projektgruppen er pr. 1.1.2003 bekendt med 2 dambrug i Danmark, som kan siges at tilhøre denne kategori.

3) Dambrug, hvor man alene havde tilladelse til det såkaldte ”stalddørssalg”, hvilket indebærer salg af fisk, der optages direkte fra dam og efter vejning og rensning overrækkes mod passende betaling til slutforbrugeren

Stalddørssalget er normalt det første trin, en dambruger med interesse for det direkte salg giver sig i kast med – enten fordi man kun ønsker at drive denne form for direkte salg, eller måske fordi man ønsker ”at prøve markedet af”, før der foretages større investeringer i salgsformen.

Man har indhentet de nødvendige tilladelser fra Fødevareregionen, Amt, Kommune og sektionen for Akvakultur hos Fødevareregion-Vejle.

Projektgruppen er pr. 1.1.2003 bekendt med 10 dambrug i Danmark, som kan siges at tilhøre denne kategori.

4) Dambrug, der endnu ikke havde etableret nogen form for direkte salg, men som udtrykte et ønske herom.

Blandt disse dambrug fandtes en del, som måske tidligere havde forsøgt med lidt salg til venner og familie, men uden at de nødvendige tilladelser var indhentet, og uden at der var investeret i nogen form for markedsføring eller lignende.

Projektgruppen er blevet bekendt med 20 dambrugere/forpagtere i Danmark, som kan siges at tilhøre denne kategori.

5.4.1 Barriererne for igangsættelse /udvidelse af direkte salg på dambrug:

Følgende er de vigtigste eksempler på barrierer, der blev beskrevet under interviews med dambrugere med interesse for direkte salg (listet i ikke-prioriteret rækkefølge):

- svært at finde ud, af hvilke tilladelser der skal til, og hvordan man skaffer dem
- manglende viden på en række områder – eksempelvis: Lovgivning, egenkontrol, røgning, markedsføring, butiksdekoration, brug af PC'er etc.

- manglende kendskab til andre med tilsvarende interesser i erhvervet
- usikkerhed om produktsortiment, prisniveau og økonomi (kan det betale sig at gå i gang ?)
- dyrt at markedsføre sig selv
- dyrt at skaffe opskrifter, hvis det overhovedet kan skaffes
- usikkerhed om kundegrundlaget
- manglende viden om etablering af hjemmeside – ønsker gerne en sådan, da det er fremtiden

Projektgruppens øvrige kommentarer til resultaterne i undersøgelsen er, at dambrugere med interesse i direkte salg typisk:

- ønsker hjælp fra centralt hold til løsning af følgende opgaver: Udarbejdelse af opskriftsmateriale, emballage, afholdelse af relevante kurser, hjælp til anskaffelse af relevante tilladelser, hjælp til ideer til markedsføring etc.
- finder tanken om direkte salg spændende – bl.a. som et supplement til de traditionelle afsætningskanaler (levende eksport, slagteri)
- finder direkte salg interessant, idet et sådant tiltag vil skabe større kontakt til andre mennesker (forbrugerne) for en dambruger, der måske af og til kan finde hverdagen en smule ensom og triviel
- kan forestille sig at direkte salg af dambrugets produkter kan være en måde, hvorpå man vil kunne skabe en form for bi-erhverv i forbindelse med dambruget, som en ægtefælle, større børn og/eller et pensioneret familiemedlem vil kunne drive evt. i samarbejde med den driftsansvarlige på dambruget

5.4.2 Afsætningskoncepter, produktsortiment samt pris og avance

Følgende er de vigtigste eksempler på afsætningskoncepter, der blev beskrevet under interviews med dambrugere med interesse for direkte salg (listet i ikke-prioriteret rækkefølge):

- egen butik
- eget røgeri
- stalddørssalg
- fiskebil / vogn / anhænger
- torvesalg
- åbent hus
- forsendelse med post efter bestilling via telefon, fax eller internet
- ordreproduktion – eksempelvis julegaver til virksomhedsansatte
- deltagelse i messer / udstilling

De almindeligste produkter samt tilhørende priser (2002) var som følger:

Produkt	Skønnet Gns. Pris i kr./kg (inkl. moms)	Mindste /højeste pris i kr./kg (inkl. moms)
Fersk rensset ørred – portion	40	25/50
Fersk rensset ørred – stor rød	50	35/60
Varmrøget ørred – portion	80	60/100
Varmrøget ørred – stor rød	110	80/150
Gravad ørred	100	100/100 *)
Kaviar	245	245/245 *)

*) kun pris fra én kendt udbyder via direkte salg

Til sammenligning findes følgende prisseksempler fra en tysk dambruger i BioMar Magasinet Nr. 1 – 1999 (bemærk såvel prisseksemplere som eksempler på produktsortiment):

Produkt	Pris i DM (1999)
Køkkenklare ørreder	11,00 pr. kg levende vægt
”Laksforelle”	14,00 pr. kg levende vægt
Stegt ørred i lage	4,00 pr. 100 gr.
- dertil salat	3,50 pr. 100 gr.
Gravad ørred	4,30 pr. 100 gr.
Ørredkaviar	9,90 pr. 100 gr.
Ørredplatter	15,00 pr. person

Pris og avance:

Det var svært at få konkrete informationer ud af de deltagende dambrug vedrørende pris og avance – i stedet opstilles følgende eksempel til inspiration:

Produktionspris / indkøbspris	Kr. / kg	15,00
+ Variable omkostninger inkl. svind (stykomkostninger)	Kr. / kg	3,00
+ Lageromkostninger, varme/køler, bygningsvedligeholdelse	Kr. / kg	4,00
+ løn, overskud og risikodækning	Kr. / kg	10,00
= Varens pris ekskl. Moms	Kr. / kg	32,00
Pris inkl. moms	Kr. / kg	40,00

5.4.3 Kvalitet og økologi

I forbindelse med interviews med dambrugere med interesse for direkte salg fremgik det at direkte salg af særlige kvalitets- eller ”grønne” produkter fra producent er ikke-eksisterende i skrivende stund, hvis der med kvalitet og økologi menes et udvalg af egentlige certificerede produkter.

En række initiativer er imidlertid sat i gang fra erhvervets side med henblik på at øge direkte salg – også af disse produkttyper. Konkret har de 4 pionerdambrug, som deltager i Dambrugerforeningens økologiske projekter, netop modtaget diverse tilladelser og registreringer med henblik på snarlig opstart af direkte salg af økologisk producerede opdrætsørred.

Mange dambrugere med direkte salg beskriver dog, at der lægges stor vægt på at sikre, at kvaliteten af de udbudte produkter til forbrugeren altid er i top, så forbrugerne aldrig risikerer en dårlig oplevelse. En god kvalitet er medvirkende til at sikre et godt image hos forbrugerne.

5.4.4 Mulighederne for de små og mellemstore dambrug

De danske dambrugere som har haft succes med direkte salg, har i mange tilfælde kunnet forøge dambrugets gennemsnitlige indtægt pr. kg. fisk ganske betydeligt. Hvor en dambruger normalt sælger sine portionsørreder ab dambrug til priser omkring 15 kr. pr. kg. (ekskl. moms), kan den samme dambruger sælge de samme portionsørreder til priser mellem 30 - 50 kr. pr. kg. (inkl. moms) som rensset fisk via såkaldt stalddørssalg. Herfra skal dog trækkes ekstraordinære omkostninger til markedsføring, lønninger, investeringer i udstyr etc.

Merprisen har dog alligevel været medvirkende til at en række mindre og mellemstore men også egentlige store dambrug har følt sig fristet af at prøve kræfter med direkte salg. At flere dambrug benytter sig af direkte salg skyldes ofte, at en halv ”overskydende” medarbejder, en ægtefælle og/eller en til dambrugets tilknyttet pensioneret arbejdskraft eller lignende har et ønske om at arbejde med direkte salg. Kendskabet til blandt andet dette projekt har i flere tilfælde resulteret i, at der nu er blevet etableret direkte salg fra dambruget.

Af projektets resultater kan det måske ikke udledes, at direkte salg fra dambrug til forbruger først og fremmest er af interesse for små og mellemstore dambrug i Danmark. Dette var ellers forventet af projektgruppen. Det er til gengæld sikkert, at det absolut kan være en vej til at gøre et mindre dambrug mere rentabelt i forhold til de traditionelle afsætningsveje. Et krav er dog, at en række forhold som dambrugets geografiske placering i forhold til kunderne i form af lokale forbrugere og/eller turister er til stede.

Endvidere er det vigtigt at gøre sig klart, at hvad der vil kunne blive til en succes for én dambruger, ikke nødvendigvis vil blive det for en anden, selvom omstændighederne i øvrigt er de samme for de to dambrugere. Har man som dambruger ikke lyst til at ”have folk løbende i tide og utide”, vil direkte salg formentlig være en dødssejler for den pågældende dambruger.

Der kan – ud fra ovennævnte interviews – dog listes følgende mulige fordele ved at supplere de normale afsætningskanaler med direkte salg fra et dambrug:

- øget rentabilitet, da højere priser for en del af produktionen
- mindre afhængighed af normale aftagere (slagteri / eksportør) specielt i sommerhalvåret
- i nogle tilfælde økonomisk mulighed for mere ekstensiv dambrugsdrift
- mulighed for at fremvise dambruget og dets produkter til forbrugerne, der samtidig får lejlighed til at opleve dambrugsdrift som et interessant erhverv med ordentlige miljøforhold.

5.5 Afholdelse af temadag på Ferskvandscentret i Silkeborg

Den 30. maj 2002 afholdtes temadag om direkte salg på Ferskvandscentret i Silkeborg. Der var udsendt invitationer til samtlige dambrugere / forpagtere i Danmark. Arrangementet var finansieret af projektet.

Dagens program var følgende:

- 13.00 Velkomst og introduktion
Mødeleder Villy J. Larsen, Dansk Dambrugerforening
- 13.15 Markedet for direkte afsætning af fisk til forbruger
- hvad gør de andre steder (dvs. i andre lande- red.)
Lars Rahbæk, Biomar
- 13.45 Præsentation af erfaringer / muligheder i direkte salg
Gustaf Bock, Landbrugets Rådgivningscenter
- 14.30 Kaffe og kage
- 14.45 Hvordan bruger I Fødevarerregionen ved opstart ?
Mogens Andersen, Fødevarerregion Vejle
- 15.15 Sygdomsrisici på dambrug med direkte salg
Dyrlæge Preben Olsen, Fødevarerregion Vejle - Sektionen for Akvakultur
- 15.45 Projektets videre forløb
Villy J. Larsen, Dansk Dambrugerforening

Der deltog 26 personer – heraf 19 dambrugere i temadagen, hvilket må siges at være en stor succes, idet der sjældent deltager over 10 – 12 personer på tilsvarende temadage over andre erhvervsrelevante emner.

Deltagerne – såvel dambrugerne som myndighedsrepræsentanterne - gav efterfølgende udtryk for stor begejstring for såvel arrangement som indhold på dagen, og ønskede meget gerne initiativet fuldt op med tilsvarende arrangementer i fremtiden. Flere dambrugere vides konkret at have iværksat etablering af direkte salg på eget dambrug efter deltagelse i temadagen.

5.6 Afholdelse af opklarende møder med udvalgte relevante myndigheder.

I forlængelse af den foretagne vidensindsamling i afsnit 5.4 blev det hurtigt klart for projektgruppen, at det var meget få sager om tilladelse/godkendelse af diverse former for direkte salg fra dambrug, som til dato var blevet behandlet hos de relevante danske myndigheder. Dette var i sig selv et problem, idet de relevante myndigheder derfor ikke havde erfaring i behandling af sådanne sager (præcedens). De få tilladelser, der allerede var blevet tildelt enkelte dambrugere, kunne derfor ofte være af meget forskellig karakter på trods af, at der var tale om samme lovgivningsgrundlag.

Med henblik på at sikre en nogenlunde ensartet og gennemsigtig sagsbehandling i de kommende sager om tilladelse til stalddørssalg, dambrugsbutikker mv. tog projektgruppen initiativ til at arrangere møder med en række relevante myndigheder for at drøfte relevante emner og pege på barrierer i selve godkendelsesproceduren.

Eksempelvis afholdtes i projektperioden møde på Fødevareregion–Vejle med deltagelse af repræsentanter fra Fødevareregionen, samt repræsentanter fra den til Fødevareregion - Vejle tilknyttede Sektion for Akvakultur og projektgruppen. På mødet drøftedes de ønsker dambrugere kunne tænkes at have omkring tilladelser til direkte salg fra dambrug i Vejle Amt mfl. og hvordan de forskellige myndigheder kunne forestille sig at reagere herpå. Derudover blev oplysninger der som et minimum burde tilsendes de enkelte myndigheder gennemgået, for at ansøgningen om direkte salg fra dambruget kunne behandles på bedste vis.

Hensigten med de beskrevne kontakter til udvalgte relevante myndigheder på området var som sagt at bane vejen for - og indsamle viden om, hvordan interesserede dambrugere bedst kan håndtere ansøgningsproceduren om tilladelse til direkte salg, men som nævnt også at forberede de relevante tilsynsmyndigheder til en kommende behandling af fremtidige ansøgninger. En stor del af den viden, der blev indsamlet i forbindelse med ovennævnte møder, findes skitseret / beskrevet i den af projektgruppen udarbejdede håndbog, som beskrives i det følgende. Efter udgivelsen af denne håndbog har projektgruppen modtaget henvendelser fra nogle af de myndigheder, som deltog i ovennævnte erfarings-udvekslingsmøder, idet enkelte opfatter deloplysninger i håndbogen som ukorrekte.

Projektgruppen ønsker ikke at afvise disse påstande, men ønsker på den anden side at understrege, at der findes mange eksempler på, at forskellige Amter og Fødevareregioner hidtil har fortolket den samme lovgivning på en række forskellige måder. Håndbogens formål har udelukkende været at tjene som inspirationskilde for dambrugere, der har interesse for direkte salg fra dambrug samt til undervisningsformål. I samme håndbog fremgår det derfor flere steder, at man før man går videre, selv bør tage kontakt til de relevante myndigheder, som nævnes ved navn og telefonnummer, med henblik på indledende drøftelser af konkrete sager.

5.7 Udarbejdelse af håndbogen ”Stalddørssalg og dambrugsbutikker”

På baggrund af de hidtidige indsamlede erfaringer i projektføreløbet udarbejdedes håndbogen ”Stalddørssalg og dambrugsbutikker - Råd, vink og praktiske erfaringer om udvikling af stalddørssalg og dambrugsbutikker”. Håndbogen blev trykt i 1000 eksemplarer og efterfulgte udsendt til samtlige danske dambrugere, relevante myndigheder, øvrige interessenter samt ikke mindst som undervisningsmateriale til Kolding Tekniske Skole (uddannelse af fiskeassistenter) og Fiskeriteknologuddannelsen på Aalborg Universitet i Esbjerg, som tilsammen udgør de relevante erhvervstilknyttede uddannelsesinstitutioner.

Endelig blev håndbogen uddelt til interesserede deltagere i forbindelse med BioMars årlige seminar, som afholdtes i henholdsvis Viborg og Billund, den 5. og 6. februar 2003, med deltagelse af omkring 400 personer med tilknytning til det danske dambrugserhverv. Ved samme lejlighed blev der under seminarernes indlagte kaffepause serveret smagsprøver fra Rens Dambrugs dambrugsbutik til inspiration for mødedeltagerne. En rigtig god reklame for såvel Rens Dambrug som for projektet som helhed.

5.8 Udarbejdelse af udvalgte præcedens-ansøgninger for et mindre antal dambrug

Med udgangspunkt i de i afsnit 5.4 beskrevne interviews stod det klart, at en af de væsentligste (måske den væsentligste) barriere for etablering af direkte salg hos en række danske dambrug var uklarheden omkring, hvilke tilladelser man som dambruger skulle ansøge om, hvilke myndigheder disse tilladelser skulle anskaffes fra, samt hvordan dette skulle ske.

Samtidig havde der hos mange af de relevante myndigheder ikke tidligere været henvendelser af denne type, hvorfor myndighederne nu skulle udarbejde præcedens for behandling af sådanne sager – en præcedens som det skulle vise sig ofte kunne være særdeles forskellig fra Fødevareregion til Fødevareregion, såvel som fra Amt til Amt mv.

For at sætte skub i dette arbejde, udvalgte projektgruppen, blandt andet på opfordring fra de relevante myndigheder, et mindre antal dambrug, hvis ansøgninger så blev udarbejdet som en del af indeværende projekt. Herved fik projektgruppen indsamlet vigtig relevant førstehåndsviden om såvel dambrugernes, som de relevante myndigheders syn på behandling af forskellige sagstyper, der alle handlede om etablering af en eller anden form for direkte salg fra dambrug.

Der blev ansøgt om relevante tilladelser til direkte salg på følgende dambrug:

Skalmstrup Mølle Dambrug:

- Viborg Amt
- Fødevareregion Viborg
- lille dambrug med 21,5 tons foder
- fokus på salg til lokale
- stalddørssalg etableret i sommeren 2002

Hvide Sande Dambrug:

- Ringkøbing Amt
- Fødevareregion Herning
- større dambrug med ca. 100 tons foder
- fokus på salg til turister
- stalddørssalg etableret i sommeren 2002

Mosbjerg Dambrug:

- Nordjyllands Amt
- Fødevareregion Nordjylland
- stort dambrug med 207 tons foder
- fokus på salg til turister og lokale
- stalddørssalg etableres i 2003 – tilladelserne givet

Oxfeldt Dambrug:

- Ringkøbing Amt
- Fødevareregion Herning
- større dambrug med 85,5 tons foder
- fokus på salg til lokale / turister (har egen Put & Take sø)
- butik / røgeri ønskes etableret i 2003 – tilladelserne givet

Hoven Mølle Dambrug:

- Ringkøbing Amt
- Fødevareregion Herning
- større dambrug med 172,5 tons foder
- fokus på salg til lokale og turister
- planer om butik – hjemmeside på internettet med mulighed for bestilling
- stalddørssalg etableret i julen 2002/2003 – tilladelserne givet

Diskussion:

Arbejdet med at tilvejebringe de relevante registreringer og tilladelser til benævnte dambrug har bevirket, at en række relevante myndigheder såvel som projektgruppen nu står langt bedre rustet til at hjælpe kommende dambrugere med interesse for direkte salg i gang.

Blandt ejerne / forpagterne af de ovennævnte dambrug findes entusiaster, hvis arbejde det bliver meget interessant at følge de kommende år, såvel for myndighederne og projektgruppen, som for andre dambrugere med interesse for direkte salg. Ingen tvivl om, at flere af disse dambrug er potentielle ”trækheste” for en udvikling af det direkte salg fra danske dambrug.

Ved projektets start var der omkring 10 dambrug, der praktiserede direkte salg, heraf flere uden de nødvendige tilladelser. Pr. 1.1.2003 er projektgruppen vidende om 14 dambrug, der praktiserer direkte salg – alle med tilladelser fra de relevante myndigheder (se evt. oversigtskort i bilag 5 og 6) og en række øvrige dambrugere har allerede indsendt de nødvendige ansøgninger. Endvidere er der nu 34 dambrugere med til sammen over 50

dambrug, som over for projektgruppen har tilkendegivet, at man praktiserer direkte salg - eller at man er interesseret i emnet.

Eksempel:

Skalmstrup Mølle Dambrug er et lille dambrug beliggende ca. 15 km. vest for Viborg. Dambruget havde hidtil kun solgt ganske få ørreder til venner og bekendte, men tog henvendelse til projektgruppen umiddelbart efter at man havde deltaget i projektets seminar.

Alle relevante registreringer / tilladelser til stalddørssalg blev nu indhentet. Diverse medier var meget ivrige efter at følge initiativet på vej, hvilket resulterede i, at indehaverne af dambruget besluttede sig for at arrangere ”åbent hus” fredag, den 12. juli 2002 fra kl. 13.00 – 18.00.

Da dagen var omme, havde der været mere end 1000 besøgende til arrangementet !!

6.0 Konklusion

I projektet har vi ud fra tilgængelig litteratur samt dambrugernes egne oplysninger, forsøgt at anslå den hidtidige fordeling af salg af opdrætsørred fordelt på en række forskellige kategorier – herunder direkte salg. Det direkte salg af særlige kvalitets- eller ”grønne” produkter fra producent er ikke-eksisterende i skrivende stund, men en række initiativer er sat i gang fra erhvervets side med henblik på at øge direkte salg – også af disse produkttyper. Konkret har de 4 pionerdambrug, som deltager i Dambrugerforeningens økologiske projekter, netop modtaget diverse tilladelser og registreringer med henblik på snarlig opstart af direkte salg af økologisk produceret opdrætsørred.

Der er i projektet blevet blotlagt en række barrierer, som uden tvivl har været kraftigt medvirkende til, at direkte salg fra danske dambrug ikke hidtil har haft samme succes i Danmark, som det har været tilfældet i udlandet. De vigtigste af disse barrierer har været problemer med anskaffelse af relevante tilladelser, manglende viden på blandt andet områder som markedsføring, etc.

Mulighederne for at forøge det direkte salg fra danske dambrug er blevet berørt fra en række forskellige vinkler. Der synes at være stor interesse for emnet blandt journalister og såvel lokale forbrugere som turister, hvilket blandt andet lader sig vise i forbindelse med ”åbent-hus-arrangementer” på flere dambrug med direkte salg – eksempelvis på Skalmstrup Mølle Dambrug i sommeren 2002. Der synes ligeledes at være stor interesse blandt en række dambrugere for at forsøge sig med denne under danske forhold alternative afsætningskanal.

De danske dambrugere, som har forsøgt sig med direkte salg, og som har haft succes hermed, har i mange tilfælde kunnet forøge dambrugets gennemsnitlige indtægt pr. kg. fisk ganske betydeligt. Hvor en dambruger normalt sælger sine portionsørreder ab dambrug til priser omkring 15 kr. pr. kg.(ekskl. moms), kan den samme dambruger sælge de samme portionsørreder til priser mellem 30 - 50 kr. pr. kg. (inkl. moms) alene som rensset fisk via såkaldt stalddørssalg. Herfra skal dog trækkes ekstraordinære omkostninger til markedsføring, lønninger, investeringer i udstyr etc.

Merprisen for dambrugets produkter i forhold til, hvad der er gældende ved brug af de traditionelle afsætningskanaler, er medvirkende til at en række mindre og mellemstore men også egentlige store dambrug har følt sig fristet af at prøve kræfter med direkte salg. At flere dambrug benytter sig af direkte salg skyldes ofte, at en halv ”overskydende” medarbejder, en ægtefælle og/eller en til dambruget tilknyttet pensioneret arbejdskraft eller lignende har et ønske om at arbejde med direkte salg. Kendskabet til blandt andet dette projekt har i en række tilfælde resulteret i at der nu er blevet etableret direkte salg fra dambruget.

7. Perspektiver og anbefalinger

Projekt ”Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger, Fase-1” har afdækket en række barrierer og øvrige opgaver, der med fordel vil kunne inddrages i efterfølgende faser.

Omtalte områder er nedenfor formuleret i en række anbefalinger, der hver især vil kunne være medvirkende til at ”kick starte” udviklingen med etablering af direkte salg på danske dambrug:

1) Assistance til anskaffelse af nødvendige tilladelser:

At anskaffe de nødvendige tilladelser til etablering af den ene eller den anden form for direkte salg på et dambrug kan i sig selv være en altoverskyggende barriere for de enkelte dambrugere – måske specielt hvis der er tale om de mindste dambrug, da ressourcerne her må forventes at være beskedne.

Ved at samle erfaring og ekspertise på dette punkt, mindskes de enkelte dambrugeres udgifter og tidsforbrug til anskaffelse af nødvendige tilladelser. I den forbindelse vil det dog være afgørende, at en række principielle erfaringer vil kunne indhøstes, idet såvel Dambrugerforeningens konsulenter som de tilsynsførende myndigheder i form af Fødevareregionerne, Amtene mv. til dato kun har udstedt få tilladelser til direkte salg fra dambrug i Danmark, hvorfor det fælles erfaringsgrundlag med administrationen i dette regi er beskedent.

Det anbefales, at der etableres en struktureret vidensindsamling / erfaringsudveksling vedrørende anskaffelse af de nødvendige tilladelser til direkte salg, og at dette sker i samarbejde mellem Dambrugerforeningens konsulenter og udvalgte myndigheder på området (Fødevareregion, Amt) i forbindelse med projektets fase-2.

2) Udarbejdelse af diverse produktinformationsmaterialer til dambrug med direkte salg:

Da det vil være meget ressourcekrævende for de enkelte dambrugere at få udarbejdet produktinformationsmaterialer i form af eksempelvis: Skilte, opskrifter, emballage, info-pjecer og plancher om de enkelte dambrug såvel som erhvervet generelt – og da en vis standard i forbindelse med benævnte produktinformationsmaterialer må forventes at give

kunderne et positivt indtryk af dambruget og dets produkter, vil det være et meget afgørende succeskriterie for dambrug med direkte salg, at der udarbejdes et sådant materiale fra centralt hold, som de enkelte dambrugere herefter vil kunne bestille og skæddersy til egne dambrug.

Sker dette, vil specielt de nye dambrug med direkte salg relativt hurtigt kunne præsentere egne produkter og egen historie på en pæn og sober måde over for forbrugerne, som forhåbentlig vil finde det attraktivt at handle på dambrugene – også af denne grund.

Det anbefales at ovennævnte produktinformationsmaterialer udarbejdes og i et vist omfang formidles til de dambrug med direkte salg, der måtte have ønske herom i forbindelse med projektets fase-2.

3) Gennemførelse af kundetilfredshedsanalyse / markedsanalyse på dambrug med direkte salg

Da det vil være meget ressourcekrævende for de enkelte dambrugere at få udarbejdet såvel kundetilfredshedsanalyser som markedsanalyser, vil det være et meget afgørende succeskriterie for dambrug med direkte salg, at der gennemføres sådanne opgaver på de enkelte dambrug med direkte salg fra centralt hold.

Gennemføres sådanne tiltag, vil såvel de nye som de eksisterende dambrug med direkte salg kunne få en mængde konkrete informationer om kundernes opfattelse af dambrugets butik, betjening, produkter mv. ligesom man vil kunne skræddersy markedsføringen på de enkelte dambrug på langt mere målrettet vis.

Det anbefales, at der fra centralt hold udarbejdes en kundetilfredshedsanalyse / markedsanalyse, som efterfølgende gennemføres på de enkelte dambrug med direkte salg i forbindelse med projektets fase-2.

4) Etablering af samarbejdsgrupper blandt dambrugere med interesse for direkte salg

Gennemførelsen af projektets fase-1 har i praksis vist, at udveksling af erfaringer dambrugerne imellem – eksempelvis i form af erfa-møder - samt gennemførelse af relevante seminarer fra centralt hold har en yderst gunstig virkning på fremmelse af interessen for etablering og videreudvikling af direkte salg på dambrug – herunder udvikling af de enkelte dambrugs salgs- og produktkoncepter.

Flere dambrugere har under fase-1 givet udtryk for, at man gerne ønsker at deltage i en studietur til eksempelvis Tyskland, hvor de tyske dambrugere har mangeårig tradition for direkte salg fra dambrug med henblik på at indsamle erfaringer herfra til brug på egne danske dambrug.

Det anbefales, at der etableres erfa-grupper for interesserede dambrugere, og at der gennemføres en studietur til eksempelvis Tyskland i forbindelse med projektets fase-2.

5) Udarbejdelse og afholdelse af relevante kurser for dambrugere med interesse i direkte salg:

Hovedparten af de dambrugere, der enten har etableret eller som ønsker at etablere direkte salg fra dambrug, har udtrykt behov for uddannelse i form af kurser på følgende områder:

- Lovpligtigt hygiejnekursus
- Egenkontrolprogram
- Røgning af fisk
- Markedsføring / butiksdekoration
- PC brug

Det anbefales, at disse kurser etableres og gennemføres i forbindelse med projektets fase-2.

6) Udarbejdelse af branchekode for egenkontrol eller tilpasning af eksisterende materiale:

Alle dambrug med direkte salg, der går ud over stalddørssalg, skal på et eller andet tidspunkt indføre et lovpligtigt egenkontrolprogram. Dette sker lettest ved, at der udarbejdes en såkaldt branchekode fra centralt hold, som så efterfølgende tilpasses de enkelte bedrifter. Alternativt tilpasses anden branchekode til behovene i dambrugserhvervet.

Det anbefales derfor, at der udarbejdes en branchekode eller lignende for egenkontrol gældende for dambrug med direkte salg i forbindelse med projektets fase-2, og at egenkontrol implementeres hos et antal interesserede dambrug i samarbejde med de relevante myndigheder.

7) Udarbejdelse af hjemmesider – fælles og individuelle:

Internettet udgør fremtidens ”gule fagbog”, hvorfor det må forventes at ville have en yderst positiv effekt på antallet af kunder, at de enkelte dambrug med direkte salg er indehaver af egne hjemmesider. De individuelle hjemmesider linkes op på en samlet projekthjemmeside, hvor interesserede forbrugere m.fl. kan læse om projektets løbende fremskridt, samt finde frem til dambrug man ønsker at aflægge et besøg. Tilsvarende arbejde har med stor succes været iværksat af gårdbutikkerne (www.gaardbutik.dk).

Med etablering af hjemmesider følger endvidere den oplagte mulighed, at interesserede dambrug med direkte salg vil kunne sælge fisk eksempelvis i pakker á 5 kg frit leveret i Danmark på tilsvarende vis, som det kendes eksempelvis fra engelske dambrug – se evt. hjemmesiden www.purelyorganic.co.uk

Det anbefales, at der udarbejdes en projekthjemmeside, som løbende opdateres og vedligeholdes gennem projektperioden. Ligeledes udarbejdes individuelle hjemmesider, der linkes op til projekthjemmesiden, for udvalgte dambrug med direkte salg i forbindelse med projektets fase-2.

8) Arrangering af årlig ”åbent-hus dag” for dambrug med direkte salg:

Til gavn for de enkelte dambrug med direkte salg kan der med fordel arrangeres et fælles årligt ”åbent-hus dag” for alle interesserede dambrug med direkte salg.

Fordelen med et fællesarrangement findes blandt andet ved langt billigere udgifter til promotion af det samlede arrangement, ligesom forbrugere over det ganske land får mulighed for at vælge mellem en række forskellige dambrug efter behov og placering.

Tilsvarende arrangementer kendes fra landbrugets gårdbutikker og økologiens høstmarkeder, hvor der i begge tilfælde er tale om landdækkende arrangementer til fordel for såvel de enkelte producenter som de centrale organisationer.

Det anbefales at der planlægges og gennemføres et årligt landsdækkende (jylland) ”åbent-hus”arrangement med henblik på præsentation af dambrug med direkte salg og disses produkter i forbindelse med projektets fase-2.

8. Litteratur

BioMar Magasinet (Nr. 1 – 1999) - artikel: Der er niche-muligheder for ørredprodukter på det tyske marked.

Dansk Dambrugerforening, Højmarklaboratoriet m.fl (2002): Dambrugsørred – kvalitet og sikkerhed i primærproduktionen. Projektrapport.

Danmarks Fiskeriundersøgelser (1997): Perspektivplan for akvakultur i Danmark. Notex tryk og Design a/s, ISBN: 87-88047-20-2

DFU-rapport nr. 69. (1999): Vedrørende udvikling af en mærkningsmodel for økologisk akvakulturproduktion.

Fiskeriprojekt Ringkøbing Amt (1994): Forundersøgelse af recirkulerede anlæg til fiskeopdræt og afsætning af nye færdigfiskeretter. Projektrapport.

Hesel, Viggo (1993): Dansk Ørrederhverv gennem 100 år. Forlaget Skellerup.

Hjemmemarkedsudvalget for Fisk og Skaldyr c/o landorganisationen for Danmarks Detailfiskehandlere (2002): Projekt: Afsætningsfremme af Underudnyttede Arter – Fase 1: Forsynings- og markedsundersøgelse. Rapport til Direktoratet for FødevarerErhverv.

Landbrugets Rådgivningscenter - Pionertjenesten (1998): Gårdbutikker og besøgslandbrug - Råd, vink og praktiske erfaringer om start og strategi. 1.udgave.

Landbrugets Rådgivningscenter - Pionertjenesten (2002): Stalddørssalg og dambrugsbutikker - Råd, vink og praktiske erfaringer om udvikling af stalddørssalg og dambrugsbutikker. 1.udgave.

Lund, Henrik (1998): Nye veje i afsætningen af dambrugsørreder. Specialerapport fra Fiskeriteknologuddannelsen på AAUC – Esbjerg. Fortroligt materiale.

Ministeriet for Fødevarer, landbrug og Fiskeri (2002): Dambrugsudvalget (Udvalget vedrørende dambrugserhvervets udviklingsmuligheder) Rapport.

Olesen, N, Roth, E. (1999): Det danske dambrugserhverv – en sturkturanalyse. IME REPORT 1/99. Institut for Miljø- og erhvervsøkonomi, Syddansk Universitet, Esbjerg.

Pedersen, L.-F. & Larsen, V.J. (2002): Erfaringer med økologisk opdræt i England. Ferskvandsfiskeribladet, nr. 11, pp. 248-250.

Ringkøbing Amt – Teknik & Miljøområdet (1998): Temarapport Dambrug 1998.

Bilag (kopi af:)

- 1) Uddybende beskrivelse af de enkelte projektdeltagere
- 2) Kortfattet skriftligt spørgeskema udsendt til ejerne/forpagterne af danske dambrug
- 3) Spørgeskema (direkte kontakt)
- 4) Eksempel på pressemeddelelse samt resulterende avisartikler
- 5) Oversigtskort – projektgruppens kendskab til dambrug med tilladelser til direkte salg pr. 1.1.2002
- 6) Oversigtskort – projektgruppens kendskab til dambrug med tilladelser til direkte salg pr. 1.1.2003

Bilag-1

Dansk Dambrugerforening - Silkeborg

Dansk Dambrugerforening blev grundlagt i 1971 og omfatter pr. 1. juli 1999 ca. 350 medlemmer, hvilket svarer til ca. 75 % af alle dambrugere i Danmark. Foreningens medlemmer dækker ca. 85 % af den samlede årlige produktion af opdrætsørred i Danmark.

Dansk Dambrugerforening er fysisk beliggende på Ferskvandscentret i Silkeborg. Det daglige personale omfatter foruden direktøren, 5 faglige konsulenter samt 2 i sekretariat.

Dansk Dambrugerforening varetager alle tænkelige opgaver for foreningens medlemmer. Eksempler herpå kan være: Rådgivning via konsulentbistand, udarbejdelse af salgs (pris/mængde) prognoser og statistikker, igangsætning og styring af projekter af relevans for erhvervet, drift af Helsetjeneste, deltagelse i diverse faglige udvalg på erhvervets vegne, udsendelse af nyhedsbreve til foreningens medlemmer, afholdelse af temadage mv.

Dansk Dambrugerforening fungerer som projektleder og har i samarbejde med de øvrige parter dannet det faglige grundlag for udarbejdelsen af projektets enkelte faser.

Landbrugets Rådgivningscenter – Skejby:

Landbrugets Rådgivningscenter i Skejby har gennem flere år arbejdet med at organisere landbrugets stalddørssalg, gårdbutikker og de såkaldte besøgslandbrug.

Konkret har dette arbejde udmøntet sig i rådgivningsaktivitet til nye og etablerede gårdbutikker og besøgslandbrug blandt andet via udgivelsen af publikationen:

”Gårdbutikker og besøgslandbrug: Råd, vink og praktiske erfaringer om start og strategi”

Et katalog ved navn *”Danske gårdbutikker og besøgslandbrug”* er ligeledes blevet udarbejdet og efterfølgende udgivet i henholdsvis 1999 og 2000.

I kataloget, som skal udgives årligt og bl.a. sælges via turistforeninger rundt om i landet, præsenteres over 100 gårdbutikker og besøgslandbrug med angivelse af lokalitet, vareudbud og meget mere.

Kataloget findes nu også på internet på følgende adresse: www.gaardbutik.dk

En landmand, der ønsker at opstarte sin egen gårdbutik, har mulighed for at trække på konsulentbistand fra Landbrugets Rådgivningscenter, ligesom der findes erfa-grupper på området inden for landbruget.

Ferskvandscentret - Silkeborg

Ferskvandscentret er beliggende i udkanten af Silkeborg. Centrets kursusafdeling har i en årrække været ansvarlige for gennemførelsen af den fisketekniske del af Fiskerassistentsuddannelsen, som er en uddannelse for medhjælpere på opdrætsanlæg. I den forbindelse har Ferskvandscentret været det koordinerende led ved udarbejdelsen af et egentligt undervisningsmateriale til brug ved uddannelsen.

Ferskvandscentret har tidligere deltaget i dambrugsprojekter af forskellig karakter. Ferskvandscentret var således en væsentlig bidragsyder i forbindelse med udvalgsarbejdet omkring DFU's tekniske rapport Nr. 52 -1998.

Ferskvandscentrets kursusafdeling udbyder hvert år et antal kurser og temadage med direkte adresse til opdrætserhvervet.

Skravad Mølle Dambrug – v/ Niels Ole Andersen

- er beliggende ved hovedvejen mellem Møldrup og Hobro (tæt på turistattraktionen ”Verdenskortet”)

Dambruget har en helårlig fodertildeling på 8,5 tons og drives som et traditionelt produktionsdambrug, dog med en væsentlig vægt på produktion af udsætningsfisk til egne lystfiskersøer beliggende umiddelbart ved siden af dambruget.

Derudover sælges fisk via dørsalg til de besøgende lystfiskere eller til andre forbipasserende, som lokkes til dambruget ved hjælp af vejskilt.

Dambrugeren meddeler, at dørsalget samt driften af dambrugets lystfiskersø blandt andet er skyld i, at dambruget stadig er rentabelt på trods af den lave fodertildeling.

Refsgård Fiskeri – v/ Kurt V. Petersen

- er beliggende ved Egtved i et af Danmarks flotteste naturområder (tæt på Egtvedpigens grav).

Dambruget har en helårlig fodertildeling på ca. 60 tons og drives som et traditionelt produktionsdambrug, dog med en væsentlig vægt på produktion af udsætningsfisk til egne lystfiskersøer beliggende umiddelbart ved siden af dambruget.

Derudover sælges fisk via dørsalg til de besøgende lystfiskere eller til andre forbipasserende, som lokkes til dambruget ved hjælp af reklamepjeccer, der omdeles på turistkontorer mv., eller som tilfældigt kommer forbi dambruget under weekendudflugter fra storbyerne eller lignende.

Dambrugeren meddeler, at dørsalget samt driften af dambrugets lystfiskersø blandt andet er skyld i, at dambruget stadig er rentabelt på trods af den lave fodertildeling.

Rens Dambrug – v/ Olaf Schmidt og Majken Muus Meyer

- er beliggende ved Bylderup-Bov tæt ved den dansk-tyske grænse.

Dambruget har en helårlig fodertildeling på ca. 217 tons og drives som et traditionelt produktions-dambrug.

Derudover sælges fisk via dambrugets egen butik med røgeri direkte til forbrugerne, som lokkes til dambruget ved hjælp af reklamepjecer, skilte, annoncer i lokalaviser mv. eller som tilfældigt kommer forbi dambruget under weekendudflugter fra storbyerne eller lignende.

For nylig har familien ligeledes erhvervet en campingplads med tilhørende lystfiskersø, beliggende nogle kilometer nord for dambruget.

Dambrugeren meddeler, at direkte salg via dambrugets butik i dag er en væsentlig indtægtskilde for dambruget.

Bilag-2

Interesseret i direkte salg af fisk fra dambrug til forbrugerne ??

Er du interesseret i at afsætte fisk direkte fra dambrug til forbrugerne, så udfyld dette skema og send eller fax det til Dansk Dambrugerforening, att. Villy J. Larsen.

Vi vil efterfølgende sikre, at du løbende får information om mulighederne omkring direkte salg, og at du bliver inviteret til et seminar i maj måned om emnet.

Læs mere om projektet i nyhedsbrevet

Dambrug: _____
Navn: _____
Adresse: _____
Postnr/By: _____
Telefonnr. _____

1. Hvor store en produktion har du: _____ tons
2. Har du salg til private: Ja: ___ Nej: _____ ca. mængde: _____
- 2.1 Hvis Ja: Må vi kontakte dig for at høre om dine erfaringer med direkte salg: Ja: ___ Nej: ___
3. Jeg ønsker at modtage information om direkte salg fra dambruget :Ja: ___ Nej: _____
4. Jeg vil gerne inviteres til seminar om emnet i maj måned: Ja: ___ Nej: _____

Denne side sendes/fax til:

Dansk Dambrugerforening
Att. Villy J. Larsen
Vejl søvej 51
8600 Silkeborg
Tlf.: 89-212260
Fax-nr.: 89-212261

Bilag-3

Spørgeguide til Dambrugere

20. februar 2002

Navn: _____
Adresse: _____
Tlf. _____

A: Personlige overvejelser inden start

Hvorfor: _____

B. Lovgivning og ansvar

Har du tilladelse og til hvad?

Hvilke krav stillede de lokale myndigheder??: _____

Hvilke krav stillede de veterinære myndigheder?? _____

Har du forsikret dig??

C. Har kunderne adgang til dambruget ??

Hvilke praktiske forholdsregler har du taget i forhold til smitsomme fisesygdomme?? _____

D. Salg, vare, priser og åbning

Hvor meget sælger du

Mængde: _____

Omsætning: _____

Hvilke vare har du ??

1. pris: _____

2. pris: _____

3. pris: _____

Åbningstider: _____

E. Markedsføring

Hvilket markedsføring benytter du dig af:

1. udelukkende mund til mund: _____

2. Skilte ved vejen: _____

3. Annoncer i lokale aviser: _____

4. Radio: _____

5. Events – arrangementer: _____

F. Hvilke afsætningsformer benytter du dig af:

Direkte fra dambruget: ___

Gårdbutik: ___

Via detailhandlere ___

Torvesalg: ___

Abonnementsordning: ___

Shop i shop: ___

Andet: _____

G. Har du samarbejdspartnere??

Bilag-4

Presseinformation

Dørsalg skal styrke dambrugserhvervets profil

Dørsalget skal medvirke til at mindre dambrug kommer i gang med direkte salg til forbrugerne for både at styrke branchens profil og øge det enkelte dambrugs indtjening

Danske forbrugere skal have mulighed for at købe fisk direkte på dambrugene. Akkurat som det sker indenfor landbrugserhvervet med stalddørssalg og gårdbutikker. Ideen er primært, at forbrugerne skal have muligheder for at besøge dambrug og få større kendskab til branchen. Men samtidig er håbet, at det kan medvirke til at sikre de mindre dambrugs overlevelse.

Et nyt projekt skal medvirke til at bane vejen for det direkte salg til forbrugerne. Med udgangspunkt i den nuværende situation undersøges såvel barrierer som muligheder for starte en dambrugsbutik. Projektet, støttes af Direktoratet for FødevareErhverv med konsulent, Cand. Oecon. Villy J. Larsen, Dansk Dambrugereforening, som projektansvarlig.

- Karakteristisk for det danske dambrugserhverv er, at kun en beskedent del af produktionen sælges på hjemmemarkedet. Langt det meste eksporteres. Det modsatte gør sig gældende for vores konkurrenter i udlandet, der sælger til gode priser på egne hjemmemarkeder, siger Villy J. Larsen.

Gode tyske erfaringer

I Tyskland er direkte salg fra dambrugene meget udbredt, og forbrugerne strømmer til. Mange kører tilmed gerne langt for at hente fiskene direkte på dambrugene. En popularitet som ikke mindst skyldes den ekstra oplevelse, mange føler, når de ud over at købe fisken også kan se, hvor den er opdrættet.

- Det er naturligt også her i landet at undersøge, om vi kan sikre en tilsvarende udvikling for såvel forbrugerne som dambrugsbranchen. Målgruppen er ikke alene de danske forbrugere. Det er også de mange tyske turister, som besøger os i sommerperioden, siger Villy J. Larsen og føjer til, at dambrugene tilmed kan opnå gode priser for fiskene.

Nogle få dambrug har allerede startet et direkte salg til forbrugerne. Samstemmende fortæller de, at det direkte salg, ofte kombineret med put and take søer, har sikret dem rentabilitet trods en meget lav fodertildeling.

Men det har været en lang og trang vej, som det nye projekt gerne skulle medvirke til at gøre væsentligt lettere for de nye dambrugsbutikker.

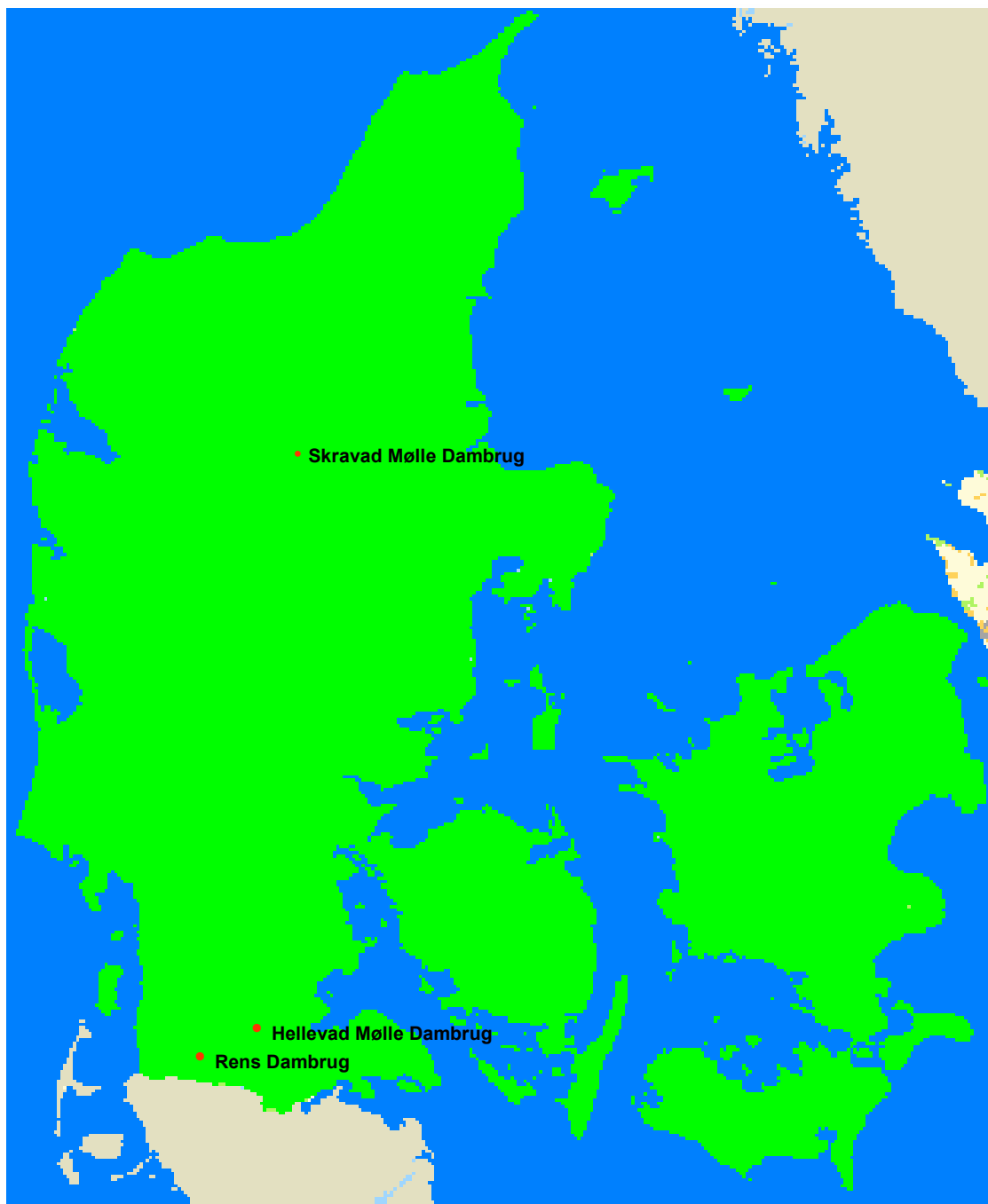
Og ud over at styrke branchens profil er der også økonomisk brug for det. En strukturanalyse fra Syddansk Universitet fortæller således, at de danske dambrugeres ekstraordinære omkostninger i form af miljøafgifter og analyser virker konkurrenceforvridende i forhold til bl.a. dambrugere i Italien, Frankrig og Spanien. En udvikling, som ifølge rapporten kan betyde, at mange af de små og mellemstore dambrug med en produktion under 80-100 tons risikerer at bukke under for konkurrencen. Alternativet er at sætte aktiviteter i gang, som kan medvirke til at øge disse dambrugs indtægter.

Indsats

Ud over at undersøge barrierer ved det direkte salg, vil vi udarbejde en håndbog med råd, vink og praktiske erfaringer for dambrugere, som vil sælge direkte til forbrugerne. Vi laver også undervisnings- og kursusmaterialer samt afvikler seminarer, hvor vi sætter fokus på det direkte salg. Og ud over at skabe rentabilitet i de mindre dambrug og give forbrugerne en ekstra oplevelse, håber vi, at den større rentabilitet indirekte vil betyde, at vi bevarer en række arbejdspladser i landets yderdistrikter, der ellers affolkes i disse år, siger Villy J. Larsen.

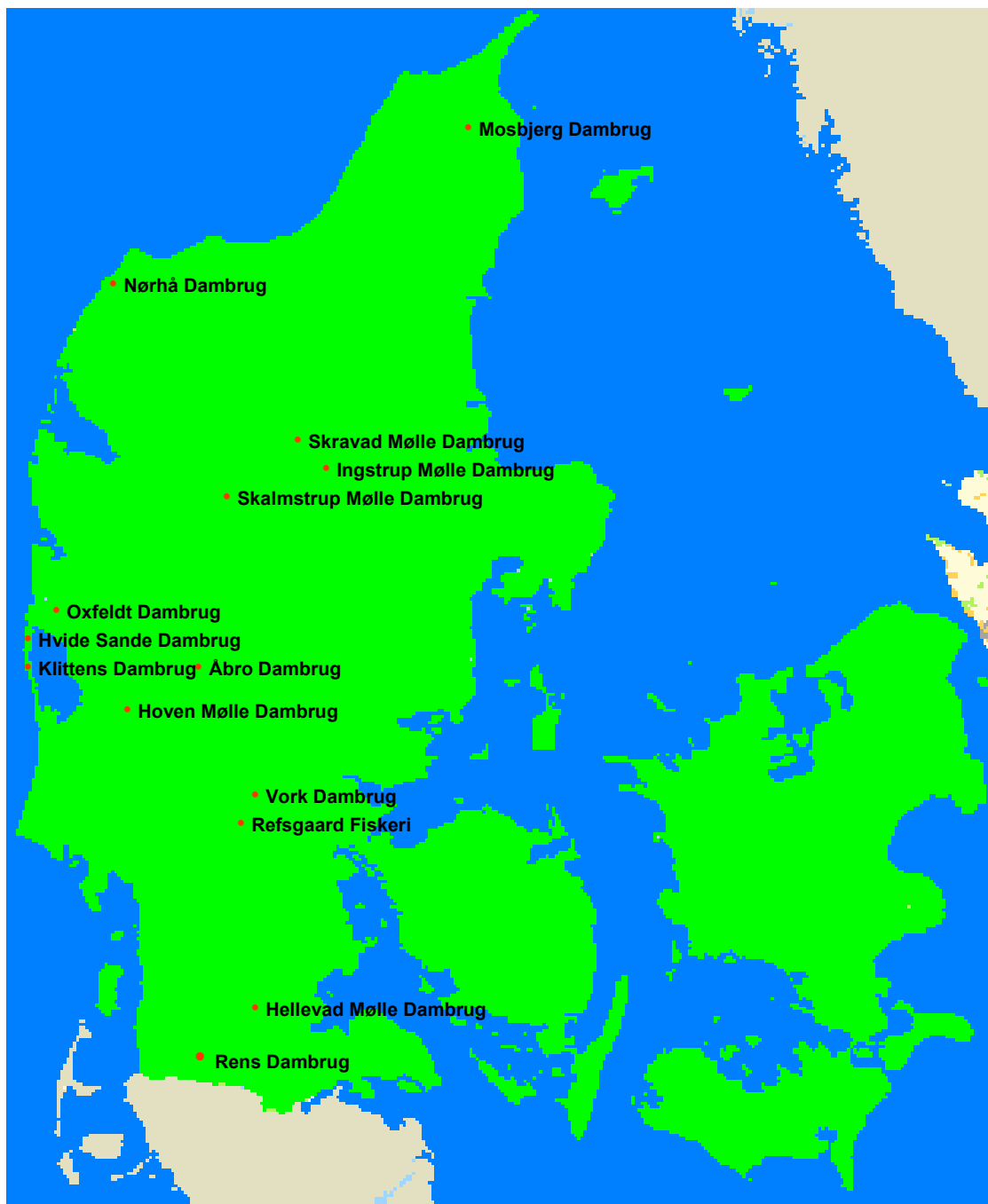
Projektet, der ventes at løbe over et års tid, gennemføres i samarbejde med Landbrugets Rådgivningscenter i Skejby, Ferskvandscentret i Silkeborg samt 3 dambrug, som alle har fået gang i det direkte salg til forbrugerne, og derfor kan øse af de erfaringer, de har fået undervejs.

For yderligere oplysninger er du velkommen til at kontakte projektansvarlig Villy J. Larsen – eller direktør Brian Thomsen, Dansk Dambrugereforening på tlf 89212260.



Bilag-5:

Projektgruppens kendskab til fordeling af dambrug i Danmark med tilladelse til direkte salg pr. 1.1.2002.



Bilag-6:

Projektgruppens kendskab til fordeling af dambrug i Danmark med tilladelse til direkte salg pr. 1.1.2003.