

Projekt ”Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger, Fase-2”

September 2007



Tekst og foto: Villy J. Larsen, Dansk Akvakultur

Forord

Dansk Dambrugerforening (pr. juni 2004 en del af foreningen Dansk Akvakultur) ansøgte med skrivelse af 25. februar 2004 Direktoratet For FødevarerErhverv (DFFE) under Fødevarerministeriet om tilskud til gennemførelse af projektet "Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger, Fase-2.

Med skrivelse af 6. maj 2004 meddelte DFFE tilsagn om 100 % finansiering af indeværende projekt svarende til Kr. 1.004.192,- fra FIUF program 2000 – 2006 fra ordningen "Afsætningsfremme". Projektet er dermed gennemført med støtte fra den Europæiske Unions Fiskeriprogram FIUF og Fødevarerministeriet.

Arbejdet med igangsættelse og/eller videreudvikling af det direkte salg fra dambrug til forbruger kan betragtes som en praktisk gennemførelse af en række anbefalinger fra afrapporteringen af projektets fase-1.

Det er Dansk Akvakulturs forventning, at resultaterne af indeværende projekt vil kunne danne grundlag for den videre udvikling af det spirende direkte salg fra en række danske dambrug og andre fiskeopdrætsanlæg på linje med, hvad der kendes i en række andre europæiske lande – eksempelvis Tyskland.

Dansk Akvakultur ønsker med disse ord at takke Fødevarerministeriet for velvillig finansiering af indeværende projekt. Endvidere rettes en tak til Henriksens Fond og Afgiftsfonden for velvillig bistand til finansiering af Dansk Akvakulturs konsulenttimer anvendt i forbindelse med gennemførelsen af projektet.

Endelig skal der rettes en stor tak til de respektive projektmedarbejdere for deres energiske indsats gennem hele projektperioden samt til alle de fiskeopdrættere, der velvilligt har stillet tid, dambrug/havbrug, og personlig erfaring til rådighed i forbindelse med gennemførelsen af projektets fase-2.

Silkeborg, september 2007
Dansk Akvakultur

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 og projektgruppe

4. Metoder og diskussion

4.1 Etablering og/eller videreudvikling af direkte salg af opdrætsprodukter til forbrugerne fra op til 20 frivillige dambrug

4.2 Tilrettelæggelse og afholdelse af seminarer

4.3 Udarbejdelse af produktinformationsmaterialer

5. Økonomisk analyse

6. Udarbejdelse af kvalitetsbrochure mv.

7. Konklusion

8. Perspektiver og anbefalinger

9. Litteratur / vigtige links til hjemmesider

Bilag

2. Resume

I projekt Direkte salg fra dambrug til forbruger – fase 2, har der, på basis af erfaringer indhentet i projektets fase 1 (gennemført 2002 – 2003) været arbejdet målrettet mod at fremme det direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug til forbrugerne – det være sig lokale danske forbrugere såvel som turister fra ind og udland.

Udvikling af det direkte salg fra danske fiskeopdrætsanlæg har været af interesse for erhvervet ud fra et ønske om, at kunne åbne en ny afsætningskanal for anlæggenes produkter.

Udviklingen af det direkte salg er konkret sket via gennemførelse af en række aktiviteter som har været støttet af projektet:

- assistance ved ansøgning om diverse relevante tilladelser
- gennemførelse af relevante kursusforløb og erfa-møder
- gennemførelse af relevante ekskursioner i ind- og udland
- oprettelse og vedligeholdelse af projekthjemmesiden: www.direktefradambrug.dk
- udarbejdelse af en række produktinformationsmaterialer – herunder:
 - info-pjecer om de enkelte dambrug/havbrug (dansk/tysk efter ønske)
 - 2 forskellige opskriftspjecer (den ene også udgivet på tysk)
 - emballage i form af plast-poser med 2 forskellige tryk
 - diverse skilte, herunder informationsskilt om de danske dambrug m/ dansk/tysk tekst
 - dørsælgere med fortrykt skiltepapir
 - 2 udgaver af transportabel planchevæg med tilhørende ”rullegardin” med trykte info

For det samlede akvakulturerhverv har udviklingen af det direkte salg desuden haft den effekt, at dørene til en række danske fiskeopdrætsanlæg er blevet åbnet for publikum. Erhvervet har derved formået at fremme særligt de danske forbrugernes kendskab til akvakulturerhvervene via besøg på anlæggene i forbindelse med køb af opdrætsprodukter via direkte salg fra dambrug til forbruger. Projektets åben-hus arrangementer har også været særdeles vigtige i den sammenhæng.

Kimen er blevet lagt til en langt større befolkningsmæssig forståelse for erhvervet, dets aktiviteter og dets udøvere – en forståelse, som måske vil kunne blive afgørende for erhvervets fremtid i Danmark på sigt.

I forbindelse med etableringen af direkte salg på de enkelte deltagerdambrug er der blevet gennemført en række aktiviteter med henblik på at højne kvaliteten af de produkter, der udbydes til salg direkte fra dambrugene til forbrugerne. Af sådanne aktiviteter kan nævnes, relevante kursusforløb, demonstration på dambrug, gennemførelse af seminar med orientering om emnet, udarbejdelse af relevant kvalitetsbrochure, som er blevet udsendt til alle deltagerdambrug, og som løbende vil kunne udsendes til interesserede så længe lager haves.

Endelig blev der som en integreret del af projektets fase-2 sat fokus på etablering og/eller videreudvikling af direkte salg fra et antal ”grønne” dambrug – her iblandt flere af landets etablerede økologiske dambrug. Af særlige aktiviteter for denne kategori af danske fiskeopdrætsanlæg er der blevet assisteret med udarbejdelse af særlige ansøgninger om

tilladelse til direkte salg af økologiske fiskeopdrætsprodukter. Disse ansøgninger kræver udfyldelse af en række supplerende skemaer og blanketter i forhold til de konventionelle anlæg, ligesom det kræver udarbejdelse af tillæg til normale egenkontrolprogrammer.

Af særlige produktinformationsmaterialer er udarbejdet en info-pjece kaldet "økologiske fisk". Endelig er der udarbejdet en særlig pose med påtrykt tekst "Økologisk fisk – direkte fra dambrug".

Det mest håndfaste resultat af projektets arbejder er, at der pr. 01.01.02 (tidspunkt for opstart af projekt direkte salg fra dambrug til forbruger – fase 1) var kun 3 dambrug i landet med tilladelser til direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug til forbruger (se bilag-2) mens der pr. 30.09.07 var minimum 25 dambrug/havbrug, som var i besiddelse af tilladelser til direkte salg af opdrætsfisk fra dambrug/havbrug til forbruger. Af de 25 anlæg med tilladelser anslås det, at der løbende sælges fisk fra ca. 20 af disse anlæg i mere eller mindre målestok.

3. Indledning

3.1. Projektets baggrund

Det er karakteristisk for det danske opdrætserhverv, 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. I Tyskland er det endog meget udbredt med direkte salg af fiskeopdrætsprodukter fra dambrug til forbruger – en salgsform, som en række danske dambrugere gennem årene har haft ønsker om at kunne efterligne som supplerende salgsform til eksporten. Herved etableres en ekstra mulighed for afsætning af opdrætsanlæggets produktion – en mulighed, der ikke mindst kan være kærkommen i tider med svigtende fiskepriser i forbindelse med de traditionelle afsætningskanaler for erhvervets produktion.

De dambrugere, som har forsøgt sig udi etablering af direkte salg fra eget dambrug har hidtil selv måttet forsøge sig frem når man ønskede at skaffe tilladelser og godkendelser fra de relevante myndigheder. Samtidig har det opskriftsmateriale, reklamemateriale mv. som har været tilgængelig i erhvervet været sparsom. Med andre ord er dambrugere med interesse for etablering af direkte salg tidligere blevet mødt af en række barrierer, som har virket hindrende for udviklingen af det direkte salg fra dambrug.

Projektets fase 1, som blev gennemført i perioden 2001 – 2003, havde blandt andet til målsætning at undersøge omfanget af det nuværende salg af dambrugsørred – herunder det direkte salg af dambrugs-kvalitets- og/eller "grønne" produkter fra producent til forbruger.

Man ønskede desuden at blottlægge de mulige barrierer, der tilbageholdt dambrugere i forsøget på at opstarte eller forøge det direkte salg af produkter fra dambruget, for 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.

Projektets fase II, som er blevet gennemført i perioden 2004 – 2007 (2,5 år) har været den direkte opfølgning på en række af de anbefalinger, som var at finde i projektrapporten fra fase-1.

Bemærk: I projektets sidste år (2007) blev et af de tidligere deltagerdambrug, med styregruppens tilsagn, udskiftet med Bisserup Havbrug, som allerede på det tidspunkt havde etableret direkte salg på Bisserup Havnevej. I den resterende del af rapporten vil de deltagende dambrug + det ene havbrug dog blive omtalt under ét som ”deltagerdambrugene”.

3.2. Projektets formål (fase-2)

Formålet med projektet var – på basis af erfaringer indhentet i projektets fase 1 - at fremme det direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug til forbrugerne i form af såvel lokale forbrugere som turister fra ind- og udland. Erhvervet ønskede gennem dette tiltag at fremme forbrugernes kendskab til akvakulturerhvervene via besøg hos disse i forbindelse med køb af opdrætsprodukter via direkte salg fra dambrug til forbruger (imagepleje).

Erhvervet ønskede endvidere at gennemføre en række aktiviteter med henblik på at højne kvaliteten af de produkter, der udbydes til salg direkte fra dambrugene til forbrugerne.

Endelig ønskede erhvervet, som en integreret del af projektets fase-2, at sætte fokus på etablering og/eller videreudvikling af direkte salg fra et antal ”grønne” dambrug – her iblandt de 4 pioneranlæg, som for tiden deltager i Dansk Akvakulturs økologiske projekter.

(se evt. www.eco-aquafish.dk).

3.3 Projektgruppe, styregruppe og følgegruppe (projektets organisation)

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

Dansk Akvakultur (DA) - Villy J. Larsen (projektansvarlig, projektleder & bidragsyder)
Food Marketing ApS (FM) – Hans Erik Hansen (bidragsyder)
Danmarks Fiskeriundersøgelses afdeling for fiskeindustriell forskning, Lyngby (DFU-FF) – Erling Larsen og Knud Fischer (bidragsydere)
Dansk Landbrugsrådgivning, Landscentret, Skejby (DL) – Else T. Christensen & Michael Højholdt (bidragsydere)

Hertil kommer 20 (+3) udvalgte frivillige dambrug med interesse i forskellige former for direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug til forbruger.

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

Yderligere har skønsmæssigt 25 fiskeopdrættere på forskellig vis haft kontakt til projektgruppen med tilkendegivelse af interesse for direkte salg fra dambrug – eller for at søge

konkrete råd om etablering af direkte salg af opdrætsprodukter fra anlæg, som ikke umiddelbart var optaget som deltagerdambrug i indeværende projekt.

Til projektet har været tilknyttet en styregruppe med følgende sammensætning:

Jens Først Sørensen – Hellevad Mølles Dambrug (formand for styregruppen)

Gitte Nielsen – Dansk Akvakultur

Mette Nyborg – Fødevarestyrelsen

Jens Hausted – Østjyllands Turistudviklingsfond

Villy J. Larsen - Dansk Akvakultur (projektleder / projektansvarlig)

Der blev ikke nedsat nogen særskilt følgegruppe i forbindelse med gennemførelsen af projektets fase 2.

Mødeaktivitet:

Under projektforløbet blev der afholdt 8 projektmøder og 5 styregruppemøder.

4. Metoder og diskussion

4.1 Etablering og/eller videreudvikling af direkte salg af opdrætsprodukter til forbrugeren fra op til 20 frivillige dambrug:

Med baggrund i de høstede erfaringer fra projektets fase-1 blev der iværksat en koordineret etablering og/eller videreudvikling af direkte salg via udsalgssteder på 20 frivillige dambrug hvoraf de 3 blev udskiftet undervejs i projektperioden efter aftale med styregruppen og DFFE. Alle deltageranlæggene blev godkendt af styregruppen under projektperioden.

Arbejdet med etablering og/eller videreudvikling af det direkte salg omfattede konkret følgende opgaver:

a) Indsamling af viden via litteratur, internet o.a.

I hele projektperioden er der løbende blevet indsamlet informationer om aktuel lovgivning, andre lignende projekter i ind- og udland, ikke mindst via internettet, men også via tidsskrifter og anden litteratur. En lang række af disse informationskilder findes refereret under rapportens afsnit 9. Samme sted findes en række tilsvarende vigtige internetadresser.

Den indsamlede viden er i høj grad kommet de deltagende dambrugere til gode via projektets forskellige aktiviteter for disse.

b) Assistance i forbindelse med anskaffelse af diverse relevante tilladelser fra myndighederne

Ved projektets opstart havde ca. 12 ud af de 20 (+3) deltagerdambrug erhvervet sig diverse tilladelser til etablering af direkte salg. De resterende dambrug fik ved egen hjælp – eller ved betaling af foreningens konsulent anskaffet de relevante tilladelser fra diverse myndigheder, som var nødvendige for etablering af direkte salg. Undervejs i projektet fik flere af såvel de tidligere etablerede, som de nyetablerede, behov for justeringer af de tilvejebragte tilladelser.

Arbejdet med ansøgning om de nødvendige tilladelser, herunder den kontinuerlige opdatering af relevant lovgivning i den henseende, var meget afgørende for projektets resultater. Ingen tilstrækkelige tilladelser – ingen direkte salg fra dambrug!

c) Ekskursion til dambrug med etablerede udsalgssteder – herunder gårdbutikker i landbruget med henblik på indsamling af erfaring og ideer

I løbet af projektperioden blev der gennemført 5 ekskursioner for deltagerdambrugerne til dambrug med etablerede udsalgssteder, gårdbutikker mv. Alt med henblik på indsamling af nye ideer samt udveksling af erfaringer og ideer mellem de 20 deltagerdambrug og andre veletablerede udsalgssteder med direkte salg.

Følgende ekskursioner blev gennemført:

23. november 2004:

- besigtigelse af direkte salg i form af butik/røgeri på Mølgård Dambrug ved Nibe
- besigtigelse af stalddørssalg på Skravad Mølle Dambrug ved Møldrups

18. – 24. september 2005:

Alle deltagerdambrugerne modtog indbydelse til at deltage med delvis støtte fra projektet i en bustur af 1 uges varighed som blev arrangeret af Biomar A/S. Turen gik gennem Tyskland til Schweiz og retur. Undervejs var der et meget omfangsrigt program, der inkluderede besøg og rundvisning på ikke mindre end 12 tyske dambrug med mange forskellige former for direkte salg implementeret på dambrugene. Der var virkelig tale om en tur, med store muligheder for at opsamle indtryk til brug på de hjemlige danske dambrug. 3 deltagerdambrug samt projektledelsen deltog i turen.

22. november 2005:

- besigtigelse af direkte salg i form af butik/røgeri på Refsgård Fiskeri ved Egtved
- besigtigelse af direkte salg i form af røgeri på Hellevad Mølles Dambrug ved Rødekro
- besigtigelse af direkte salg i form af butik/røgeri på Rens Dambrug ved Bylderup-Bov

25. – 26. april 2006:

Årsagen til at kun få af deltagerdambrugene var repræsenteret på ovennævnte tur til Tyskland var først og fremmest, at flertallet af deltagerdambrugene ikke fandt det muligt at deltage i en ekskursionstur af en hel uges varighed. Af samme grund arrangeredes det følgende forår en "mini-Tysklandstur", som gav mulighed for at en flerhed af deltagerdambrugene kunne få lejlighed til ved selvsyn at besigtige direkte salg fra dambrug i Tyskland.

Turen gik til Harzen – nærmere bestemt til familien Zordel's dambrug i den lille tidligere østtyske by Michelstein, hvor familien driver et dambrug med tilhørende slagteri/røgeri, fiskebutik, restaurant, hotel m.m. i og ved et gammelt kloster. Et fantastisk besøg, som gav de nu 12 deltagere fra yderligere 5 danske dambrug en masse nye input med hjem.

d) Træning af dambrugene gennem relevante kursusforløb (afsætningsvejledning):

I løbet af projektperioden har der været udarbejdet og gennemført følgende kursusmoduler som har været udbudt for de 20 deltagerdambrug samt øvrige interessenter i fald der var frafald blandt de udvalgte deltagerdambrugere op til dagen for kursets gennemførelse:

Kursusmodul-1: "Forædling af fiskeopdrætprodukter"

Kursusmodul-2: "Lovgivning, markedsføring og kundekontakt"

Kursusmodul-3: "Almen levnedsmiddelhygiejne – obligatorisk certifikat uddannelse" (særlig udgave for dambrugere med direkte salg)

Kursusmodul-4 og 5: "Erfaringer med etablering og drift af økologisk gårdbutik, kvalitetsopfattelser hos producent & forbruger, lancering af regionale fødevarer samt oplevelser med direkte salg fra dambrug under fjerne himmelstrøg."

Kursusmodul-6: "Sikring af god produktkvalitet & økonomiske overvejelser ved direkte salg fra dambrug".

Eksempel på invitation med program for en kursusdag findes vedlagt i bilag-7.

Der har – især til de første 3 kursusmoduler – været stor tilslutning blandt projektets deltagerdambrugere samt andre interesserede når der var ledige kursuspladser. Mange af deltagerdambrugene har givet udtryk for, at man via de udbudte kurser, dels har haft mulighed for at melde sig til de emner, som man havde mest interesse i, dels fik kærkommen lejlighed til at drøfte egne opgaver og problemstillinger med andre kollegaer, der havde de samme interesser – et ikke uvæsentligt element.

e) Planlægning samt afholdelse af Erfa-møder med henblik på udveksling af erfaring mellem de deltagende dambrug

Benævnte erfa-møder blev i praksis afholdt under punkt c) overfor, idet der i forbindelse med hver ekskursion blev indlagt tid til dels at drøfte konkrete spørgsmål omkring de besigtigede anlæg – men også andre emner, som deltagerdambrugene aktuelt måtte ønske at få taget op ad hoc med projektlederen såvel som de øvrige deltagerdambrug.

f) Til sikring af overholdelse af gældende regler inden for kvalitet og hygiejne (herunder egenkontrol) kunne projektet yde bistand til dambrugerne i form af assistance i forbindelse med udarbejdelse af egenkontrolprogrammer og fælles kvalitetskoncept for virksomhederne.

Egenkontrol:

Der blev løbende gennem projektperioden ydet assistance til de enkelte deltagerdambrug i form af mundtlig rådgivning i forbindelse med det enkelte deltagerdambrugs udarbejdelse af lovpligtige egenkontrolprogrammer i det omfang deltagerdambrugerne havde behov derfor.

Rådgivningen blev besværliggjort af det faktum, at der ikke findes en branchekode for udarbejdelse af et egenkontrolprogram specifikt for dambrug med direkte salg, ligesom kravene og de af de respektive fødevareregioners tolkning af samme, hvad angår udformning og indhold i et egenkontrolprogram til dambrug med direkte salg, afveg i ikke ubetydelig grad fra hinanden fra region til region.

Med tiden har projektledelsen dog fundet frem til en form, som flertallet af fødevareregionerne med små tilretninger har kunnet acceptere, men nogen let øvelse for nybegyndere er der bestemt ikke tale om.

For beskrivelse af arbejdet med tilvejebringelsen og formidlingen af et fælles kvalitetskoncept for deltagerdambrugene henvises til beskrivelse deraf under rapportens afsnit 6.

g) Planlægning, koordinering samt gennemførelse af et årligt fælles ”åbent hus – arrangement” med henblik på en gang om året, at slå dørene op for forbrugerne i et fælles markedsføringsfremstød til gavn for såvel de primære producenter (dambrugerne) som slutforbrugerne.

Projektets åben-hus arrangementer blev gennemført som arrangementer med frivillig deltagelse fra deltagerdambrugernes side.

Åbent hus sommeren 2005

Fredag, den 8. juli 2005 afholdtes 1. Åbent hus arrangement på 14 deltagerdambrug.

Arrangementet var på alle måder en stor succes! Alle 14 dambrug meldte om et stort antal besøgende. Det dambrug, som havde færrest besøgende anslår besøgsantallet til ca. 50 – mens

det dambrug, der havde det største besøgsantal anslår antallet af besøgende til omkring 500. Det blev efterfølgende vurderet at op mod 2600 personer havde besøgt et dambrug med direkte salg på denne dag!

Åbent hus sommeren 2006

Lørdag, den 1. juli 2006 afholdtes 2. åbent hus arrangement med deltagelse af blot 5 deltagerdambrug.

Arrangementet var også denne gang en succes, på trods af det lave deltagerantal blandt dambrugerne. 4 ud af 5 dambrug meldte om et større antal besøgende end året før. Det dambrug, som havde færrest besøgende anslår besøgsantallet til ca. 50 – mens det dambrug, der havde det største besøgsantal anslår antallet af besøgende til omkring 700!

Det blev efterfølgende vurderet at ca. 1100 personer havde besøgt et dambrug med direkte salg på denne dag!

Åbent hus sommeren 2007

Efter aftale med Dansk Akvakultur, styregruppen og deltagerdambrugene, blev dette års åbent hus arrangementet forlagt fra juli til 8. september 2007. Åbent hus arrangementet 2007 blev dermed en del af "Fiskens dag", som i 2007 så dagens lys ligeledes med støtte fra EU og Fødevareministeriet. Lørdag, den 8. september 2007 deltog 8 af projektets 20 deltagerdambrug – heraf 1 havbrug - i Fiskens dag.

Arrangementet "Fiskens Dag" var en succes for fiskeri- og fiskeopdrætserhvervene – måske især i forbindelse med dagens 4 store "havnevents" som blev afholdt i Hanstholm, Århus, Vejle og København på dagen.

Hovedparten af de deltagende dambrug/havbrug meldte om lidt mere beskedne besøgstal, end de tidligere år, hvilket måske kan hænge sammen med dårligere vejr end tidligere år (stærk blæst og regn flere steder). Den massive pressedækning på især dagens havnevents kan måske også have resulteret i, at færre tog på besøg hos de primære producenter. Besøgstallet på dambrugene/havbruget svingede mellem kun 4 personer og ca. 250 personer.

Det vurderes, at sammenlagt op mod 1000 personer besøgte et af projektets 8 deltagerdambrug eller -havbrug på denne dag!

4.2 Tilrettelæggelse og afholdelse af seminarer

Hensigten med afholdelsen af seminarerne var dels at samle og informere de direkte involverede dambrugere, samt at sprede information om projektet til den resterende del af ikke blot dambrugserhvervet, men også akvakulturerhvervet som helhed, idet repræsentanter fra havbrugere, åleproducenter, muslingeproducenter, krebseproducenter m.fl. også ville blive indbudt til at deltage.

Seminar-1:

Seminar-1 blev afholdt den 30. august 2007 på Ferskvandscentret i Silkeborg og havde fokus på informering af erhvervets deltagere i Fiskens Dag (8. september 2007) omkring de mest elementære forhold ved det at afholde et åben-hus arrangement på et dambrug med succes!

Under seminar-1 blev fokus lagt på de praktiske sider ved planlægning og afholdelse af et åben-hus arrangement. Der blev vist fotos fra de tidligere års arrangementer, ligesom forskellige aktiviteter målrettet mod børn og forældre blev drøftet.

Der var 10 tilmeldte til seminar-1. De fremmødte viste stor interesse for emnet, og kunne benytte lejligheden til at hjembringe forudbestilt PR-materiale, opskrifter, poser mv. Endelig blev de i projektet udarbejdede transportable planchevægge fordelt blandt de tilstedeværende.

Seminar-2:

Seminar-2 blev afholdt den 18. september 2007 på Gothenborg ved Them syd for Silkeborg. Gothenborg er en af de vel nok flotteste og mest veletablerede gårdbutikker med tilhørende undervisningslokaler som findes i Jylland, og kunne dermed udgøre nogle inspirerende rammer for afholdelse af seminar-2.

Der var i god tid blevet udsendt invitationer til følgende brancher og andre interessenter:

- ferskvandsdambrugere
- havbrugere
- ålebrugere
- muslingeopdrættere
- krebseavlere
- relaterede uddannelser

Seminar-2 havde til formål at præsentere et sammendrag af projektets resultater til inspiration for andre primære producenter indenfor akvakulturerhvervene samt tilhørende interessenter.

Der var 10 tilmeldte – alle ferskvandsdambrugere - til seminar-2. De fremmødte havde også på dette seminar stor interesse for de fremlagte emner. Flere af deltagerne udtrykte efterfølgende interesse for straks at ville gå i gang med at etablere direkte salg på eller omkring deres

opdrætsanlæg. 2 deltagere ønskede straks at aftale opfølgende møde med Dansk Akvakultur med henblik på egentlig etablering af direkte salg.

4.3 Udarbejdelse af produktinformationsmaterialer

På baggrund af de i fase-1 indsamlede data med resulterende anbefalinger, blev der i indeværende projekt udarbejdet flere forskellige produktinformationsmaterialer til brug for såvel dambrugere med eksisterende udsalgssteder, som dambrugere, der måtte påtænke oprettelse af et udsalgssted med henblik på direkte salg af egne produkter til forbrugerne.

Der blev konkret udarbejdet følgende forskellige materialer:

- a) Udarbejdelse af skabelon til informationsfolder om dambrug med direkte salg
- b) Udarbejdelse af informationsfolder til 20 dambrug (projektdeltagere) (1000 foldere pr. dambrug) på dansk og tysk efter ønske)
- c) Udarbejdelse af 2x opskriftsfolder med 6 opskrifter til forbrugere til uddeling på dambrug med direkte salg (1000 foldere pr. dambrug) 1. opskriftsfolder er udgivet på dansk/tysk. 2. opskriftsfolder er kun udgivet på dansk.
- d) Opstart og vedligeholdelse af projekthjemmeside på internettet, hvor forbrugerne bl.a. kan søge oplysning om dambrug med direkte salg samt få viden om projektet i almindelighed. Webmaster meddeler, at der i perioden 15. december 2004 til 24. september 2007 har der været i alt 18.115 hits på siden + undersiderne.
- e) Udarbejdelse af 2 forskellige transportable udstillinger (1. med fokus på økologi samt 2. med fokus på opdrætsprodukter) samt udarbejdelse af informationsplancher og andre relevante skilte til opsætning på/ved dambrug med henblik på information om fiskeopdræt og de resulterende produkter til forbrugerne
- f) Udarbejdelse af emballage i form af to forskellige plastposer: 1. med påtryk "Direkte fra dambrug" og 2. med påtryk "Økologiske fisk – direkte fra dambrug".

Endelig blev der udarbejdet en særlig præsentationspjece om økologisk fiskeopdræt til brug ved præsentation af projektets økologiske dambrug.

5. Økonomisk analyse:

Der gennemførtes en økonomisk analyse af det direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug til forbruger med henblik på afdækning af spørgsmål som: Hvad koster det at etablere forskellige former for direkte salg på dambrugene? Hvad er den økonomiske gevinst for dambrugeren ved etablering af stalddørssalg? etc.

Den økonomiske analyse blev gennemført med udgangspunkt i erfaringerne fra udvalgte repræsentanter blandt de dambrug, som var tilknyttet projektet. Den resulterende analyse

indgår som en del af den endelige afrapportering og er vedlagt som bilag-5 med titlen "Økonomiske betragtninger ved direkte salg fra dambrug".

Omtalte økonomiske analyse blev fremlagt af Michael Højholdt (Landscentret) og drøftet på kursusmodel nr. 6 med de fremmødte deltagerdambrugere.

6. Udarbejdelse af kvalitetsbrochure mv.

Arbejdet med tilvejebringelsen og formidlingen af et fælles kvalitetskoncept for deltagerdambrugene har blandt andet omfattet følgende aktiviteter fra DFU-FF's side:

DFU-FF udarbejdede et skriftligt materiale (kvalitetsbrochure) på 20 sider, med forskellige forslag til hvorledes en fælles kvalitetsopfattelse ville kunne udarbejdes og etableres på de danske dambrug med direkte salg. (se bilag-6)

Materialet blev udarbejdet bl.a. på baggrund i konkrete telefoniske drøftelser samt besøg på udvalgte deltagerdambrug. Materialet vil kunne anvendes som kursusmateriale – men også læses med udbytte af dambrugere, og andre som måtte have interesse i direkte salg fra dambrug efter projektets afslutning.

DFU-FF deltog endvidere med indlæg på flere af projektets kurser overfor deltagerdambrugerne med det formål blandt andet at præsentere og drøfte ovennævnte materiale samt andet relevant tilgængeligt materiale med henblik på etablering af et fælles vidensniveau omkring sikring af god produktkvalitet hos danske dambrugere med direkte salg. Der blev blandt andet inddraget forskellige konkrete eksempler fra de danske detailfiskehandlere i den forbindelse.

Endelig bidrog DFU-FF løbende gennem den samlede projektperiode med ideer og viden til løsning af kvalitetsmæssige problemstillinger mv. på de enkelte deltagerdambrug.

7. Konklusion

Gennemførelsen af indeværende projekt har haft stor betydning for etableringen /udvidelse af antallet af fiskeopdrætsanlæg i Danmark med tilhørende direkte salg – det være sig i form af simpel stalddørssalg eller i form af godkendt slagteri/røgeri.

Af kortbilagene 2, 3 og 4 fremgår en tydelig og markant udvikling i antallet af anlæg med godkendt direkte salg over perioden 01.01.02 til 31.09.07. Det ses at antallet af fiskeopdrætsanlæg med godkendelse til direkte salg i Danmark er steget i benævnte periode fra 3 anlæg til ikke under 25 anlæg fordelt over hele Jylland med tillæg af et enkelt havbrugsanlæg på Sjælland.

I tillæg til den store fremgang i antallet af anlæg med tilladelse til direkte salg, har projektets fase II også i en række tilfælde været medvirkende til at udvide de eksisterende aktiviteter omkring direkte salg på fiskeopdrætsanlæggene.

Således har flere dambrugere valgt først at etablere et stalddørssalg, men har derefter ofte hurtigt ønsket dette udvidet med etablering af slagteri/røgeri. I nogle tilfælde har sådanne dambrugere efter et par år så igen valgt at drosle aktiviteterne ned grundet årsager som: Manglende interesse, svigtende omsætning, ønske om at bruge arbejdsressourcen andetsteds i virksomheden etc. Ofte vælges da en løsning, hvor butikken ikke længere vælger at holde løbende åbent, men i stedet vælger at "røge på bestilling". Alt sammen en udvikling, som siger noget om, at der sjældent er to dambrugeres forhold og ønsker til arbejdslivet, som er ens.

Sammenfattende må det konstateres, at gennemførelsen af indeværende projekts fase 2 i høj grad har bidraget til implementering af en ny – og for størsteparten af deltagerne - rimelig givtig og interessant alternativ afsætningskanal for det danske fiskeopdrætserhverv. Ikke mindst fordi det direkte salg ikke blot har åbnet op for en alternativ afsætningskanal, men også har været medvirkende til at kunne skabe vækst på de deltagende dambrug i form af flere arbejdspladser i tilknytning til dambrugene og dermed i landets randområder, som ellers præges af affolkning og relativ mangel på arbejdspladser.

Deltagerdambrugene har for hovedpartens vedkommende tilkendegivet, at gennemførelsen af projektet på rekordtid har gjort medarbejderne på de enkelte anlæg bedre "klædt på" til at etablere og drive direkte salg fra dambruget. I flere tilfælde har opdrætterne ligefrem tilkendegivet, at de pågældende dambrug ville være lukket, hvis ikke dambruget havde deltaget i projektet. De af projektets deltagere, som havde mulighed for at deltage i et af de to ekskursioner til dambrug med direkte salg i Tyskland har i alle tilfælde udtrykt stor begejstring for det overflødighedshorn af inspiration som disse besøg har medført.

Projektets aktiviteter med udarbejdelse af forskellige generiske produktinformationsmaterialer, har sparet deltagerdambrugene for en lang række besværligheder omkring tilvejebringelse af disse. De tilvejebragte materialer har med et slag klædt deltagerdambrugene på, så forbrugerne finder disse kompetente og klædt godt på med nye spændende opskrifter, emballage med relevante slogans, info-pjecer og skilte så dambrugene kan findes og meget mere. Dette gælder såvel de konventionelle dambrug med direkte salg, såvel som de særlige "grønne" danske dambrug – herunder de danske økologiske dambrug, som deltog i projektet. Med andre ord fremstår alle deltagerdambrugene nu langt mere professionelt overfor forbrugerne end det var tilfældet før projektets gennemførelse.

Et særligt emne er de to forskellige transportable udstillingsplanchevægge, der er blevet udarbejdet som et led i projektet. Planchevæggene har løbende været udlånt til de deltagerdambrug, som har rettet henvendelse til Dansk Akvakultur herom – eksempelvis i forbindelse med fremvisning af anlægget produkter på messer, udstillinger og lignende. Ved projektafslutning har de to udstillinger været udlånt til ikke under 20 arrangementer, hvor danske fiskeopdrætsprodukter har været i fokus overfor forbrugerne. Eksempelvis kan nævnes: Kultur natten i København – 2005, Den Økologiske Kongres i Odense 2005 og 2006, Udstilling om økologiske opdrætsfisk i AQUA i Silkeborg 2007, Fiskeriets Hus i Hvide Sande – 2007, Fiskens Dag – 2007 samt en lang række lokale messer, byfester, forbruger events m.v.

Endelig har projektet medført, at en række andre dambrug og andre fiskeopdrætsanlæg landet over (fiskeopdrætsanlæg, som ikke var direkte deltagere i projektet) enten har valgt at etablere eller nu seriøst overvejer at etablere direkte salg fra de respektive anlæg. At fremskaffe de

relevante tilladelser til etablering af stalddørssalg er nu muligt for langt de fleste af landets fiskeopdrættere. Når en sådan tilladelse haves, vil det være lovligt at sælge fisk til slutforbrugeren fra opdrætsanlægget. Alle med tilladelse får dermed mulighed for at stifte bekendtskab med den direkte kundekontakt, og herved at fornemme om det skulle være en mulig alternativ afsætningsvej for dem. En anden stor fordel vil da være, at opdrætsanlæggene med tilladelse til stalddørssalg umiddelbart vil kunne deltage med salg af fisk i fremtidige åbent hus arrangementer (Fiskens Dag m.v.) da tilladelserne så allerede er i hus på forhånd.

Forbrugerne har ved en række anledninger i løbet af projektet givet udtryk for stor begejstring og interesse for de ny-etablerede dambrugsbutikker. Som en af de besøgende på Vestermølle Dambrug ved Rørbæk Sø i Midtjylland udtrykte sig i forbindelse med projektets 1. Åbent Hus arrangement i sommeren 2004: *"Nu ved vi først rigtigt hvor spændende et dambrug egentlig er..."*

8. Perspektiver og anbefalinger

Projekt "Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger, Fase-2" har afdækket en række nye områder hos de etablerede dambrugere med direkte salg, der med fordel vil kunne inddrages i efterfølgende faser i det samlede projekt.

Omtalte områder er nedenfor formuleret i en række anbefalinger, der hver især vil kunne bidrage til en yderligere udvikling af konceptet omkring direkte salg på danske dambrug og andre fiskeopdrætsanlæg:

1) 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 for dambrug med direkte salg, at der gennemføres sådanne undersøgelser 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.

Når undersøgelserne gennemføres fra centralt hold vil man ydermere få mulighed for at sammenligne resultaterne fra de enkelte dambrug med hinanden, og dermed kunne få et generisk resultat at arbejde med.

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-3.

2) Særlig fokus på videreudvikling af 2 – 3 udvalgte dambrugsbutikker for herved at etablere konkrete og lærerige eksempler til efterfølgelse af andre kollegaer

I indeværende projekt (fase II) har der været fokus på etablering af en flerhed af dambrug med direkte salg fordelt over det ganske land. I en kommende fase III foreslås det, at en del af projektet bør koncentrere sig mere specifikt om videreudviklingen af 2 – 3 særligt udvalgte dambrugsbutikker. Tanken er, at videreudviklingen af disse, da vil kunne danne "skole" for videreudviklingen af andre eller nye kommende dambrugsbutikker. I forbindelse med videreudviklingen af de 2 – 3 butikker bør der eksempelvis arbejdes med videreudvikling på følgende områder: Udvidet produktudvikling, udvidet markedsføring, videreuddannelse af personale, mulig ansættelse af faguddannet personale mv.

Det anbefales, at man sikrer ressourcer til en mere specifik videreudvikling af konceptet direkte salg via dambrugsbutik/røgeri på 2 – 3 udvalgte og veletablerede dambrugsbutikker i forbindelse med projektets fase-3.

3) Særlig fokus på muligheden for udvikling af dambrugsbutikkernes salg via fiskebiler i nærområdet, samt udvikling af særlige tilsvarende butiksmoduler (uden hjul)

I indeværende projekt (fase II) har der flere gange været udtrykt ønske om, at man fra centralt hold burde assistere med udviklingen af et "fiskebilskoncept" som så kunne inddrages som en mulighed for de etablerede dambrug med direkte salg. Herved kunne dambrugsbutikkernes aktionsradius udvides betragteligt. Dette kendes bl.a. fra England og Tyskland.

Et tilsvarende fokusområde, som har været drøftet blandt flere af projektdeltagerne har været udvikling af særlige butiksmoduler – med henblik på lettere etablering af godkendte slagte/røge/salgfaciliteter på interesserede fiskeopdrætsanlæg.

Det anbefales, at man sikrer ressourcer til udvikling af henholdsvis "dambrugs-fiskebiler" samt særlige butiksmoduler til brug ved etablering eller udvidelse af direkte salg på fiskeopdrætsanlæg i forbindelse med projektets fase-3.

4) Fortsat udarbejdelse og afholdelse af relevante kurser for dambrugere med interesse i direkte salg:

Blandt deltagerdambrugerne i indeværende projekt er der blevet udtrykt interesse og behov for en fortsat mulighed for efteruddannelse i form af kurser på følgende områder:

- Lovpligtigt hygiejnekursus med fokus på direkte salg fra fiskeopdræt
- Egenkontrolprogram
- forædling af fisk
- Markedsføring / butiksdækning
- PC brug

Det anbefales, at disse kurser fortsat udarbejdes og gennemføres i forbindelse med projektets fase-3.

9. Litteratur /vigtige links til hjemmesider

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

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

DFU-rapport nr. 146-05 (2005): "Introduktion af økologi- og kvalitetsmærkning på danske pionerdambrug".

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.

Larsen, Villy J.(2005): Notat vedrørende udviklingen af de økologiske pioner anlæg og den relaterede produktion og afsætning af danske økologiske opdrætsfisk i 2005

Larsen, Villy J.(2006): Notat vedrørende udviklingen af de økologiske pioner anlæg og den relaterede produktion og afsætning af danske økologiske opdrætsfisk i 2006

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

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.

Forskningscenter for Økologisk Jordbrug og FødevarerSystemer (2006): Økologisk fiskeopdræt. Rapport fra en vidensyntese om udviklingsmuligheder indenfor økologisk fiskeopdræt i Danmark

Vigtige links til hjemmesider:

www.direktefradambrug.dk

www.danskakvakultur.dk

www.eco-aquafish.dk

www.fiskensdag.dk

www.lr.dk

www.okologi.dk

www.biomar.dk

www.zordel.de

www.fischzucht-zordel.de

www.zum-klosterfischer.de

www.gothenborg.dk

Links til de deltagerdambrug, som har egen hjemmeside:

Rens Dambrug ApS www.rens-dambrug.dk

Vestermølle Dambrug www.vestermoellefisk.dk

Mølgård Dambrug (Lundby Fisk) www.lundbyfisk.dk

Hoven Mølle Dambrug www.hoven-dambrug.dk

Skravad Mølle Dambrug www.skravadfiskepark.dk

Hellevad Møllens Dambrug www.forel.dk

Vork Dambrug www.vorkdambrug.dk

Nørhå Dambrug www.thyweb.dk/2003/august/fisk/fisk.htm

Refsgård Fiskeri www.refsgaard-fisk.dk

Links til andre relevante hjemmesider med mere eller mindre direkte salg af opdrætsfisk:

Klittens Dambrug

www.klittens-dambrug.dk

Katrinedal

www.fiskeroegeriet.dk/index.html

Det lille røgeri

www.detlilleroegeri.dk

Ålekisten – Klejtrup sø

www.aalekisten.dk

Bilag:

- 1) Oversigt over deltagerdambrug i projekt "Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambruger til forbruger – fase 2" med kort beskrivelse af hvert enkelt deltager
- 2) Oversigtskort: Dambrug med tilladelse til direkte salg efter projektgruppens kendskab pr. 01.01.02 (før iværksættelsen af projekt Direkte salg fra dambrug til forbruger – fase 1)
- 3) Oversigtskort: Deltagerdambrug/havbrug i projekt Direkte salg – fase II, pr. 30.09.07
- 4) Oversigtskort: Dambrug/havbrug med tilladelse til direkte salg efter projektgruppens kendskab pr. 30.09.07 - dvs. ved projektafslutning
- 5) Økonomiske betragtninger ved direkte salg fra dambrug (udarbejdet af Landscentret, Skejby)
- 6) Kvalitetsbrochure: "Kvalitet af opdrætsørred – fra opdræt til forbruger" (udarbejdet af Danmarks Fiskeriundersøgelser - DTU)
- 7) Informationspjece: "Økologiske fisk"
- 8) Eksempel på invitation med program til en kursusdag i projekt direkte salg – fase II
- 9) Eksempel på pressemeddelelse samt resulterende avisartikler afledt af projekt direkte salg – fase II

Bilag-1: Oversigt over deltagerdambrug i projekt "Direkte salg af opdrætsprodukter fra dambrug til forbruger – fase 2" med kort beskrivelse af hvert enkelt deltager.

<p>Rens Dambrug ApS Rens Damager 4 6372 Bylderup-Bov Att.: Olaf & Majken Muus Meyer Tlf: 74-648454 E-mail: olafogmaiken@privat.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - "modeldambrug" med 435 tons foder/år - etableret butik/røgeri før projektstart (2000) - butik/røgeri forsat i fuld drift ved projektafslutning - ansat personale i butikken - afholder fremvisninger af dambrug med succes - medlem af Grønt Netværk Sønderjylland
<p>Thingbæk Mølle Dambrug Røde Møllevej 18 9520 Skørping Att.: Niels Moes Tlf: 98-375200 E-mail: niels@moes.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 15 tons foder/år - etableret stalddørssalg for i 2002 - fortsat stalddørssalg ved projektafslutning
<p>Vester Mølle Dambrug Vester Møllevvej 7 7323 Give Att.: Palle Jensen Tlf: 75-736173 E-mail: info@sk-kano.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 12 tons foder/år (tidl. 120t) - etablering af butik/røgeri 2004/2005 - butik/røgeri forsat i fuld drift ved projektafslutning - ansat personale i butikken - medlem af Green Network Vejle - egne lystfiskersøer - kanoudlejning, camping mv.
<p>Hvide Sande Dambrug Geflevej 102 6960 Hvide Sande Att.: Søren Høj Tlf: 97-312820 E-mail: hvs.dambrug@mail.tele.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - indpumpningdanlæg med ca. 100 tons foder/år - etablering af stalddørssalg i 2004 og butik/røgeri 2005 - butik/røgeri er droslet ned ved projektafslutning (salg på bestilling) - egen lystfiskersø
<p>Skalmstrup Mølle Dambrug Skalmstrupvej 16 7850 Stoholm Att.: Søren Eskerod Tlf: 97-542215 E-mail: skalmstrup@ofir.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 21,5 tons foder/år - etablering af stalddørssalg i 2002 - etablering af butik/røgeri 2004 - butik/røgeri droslet ned ved projektafslutning (slag på bestilling)

<p>Mølgård Dambrug Dybvadgårdsvej 1, Lunby 9240 Nibe Att.: Heidi Holm Tlf: 98-686123 E-mail: lundbyfisk@lundbyfisk.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 30 tons foder/år - etablering af butik/røgeri 2004 - butik/røgeri droslet ned ved projektafslutning (salg på bestilling)
<p>Hoven Mølle Dambrug Møllebakken 2, Hoven 6880 Tarm Att.: Hans Jørgen Sparvath Tlf: 75-343067 E-mail: hoven-dambrug@mail.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - dambrug med 172,5 tons foder/år - etablering af stalddørssalg i 2002 - etablering af butik/røgeri 2004 - butik/røgeri droslet ned ved projektafslutning (salg på bestilling)
<p>Skravad Mølle Dambrug Skolegade 21 9632 Møltrup Att.: Niels Ole Andersen Tlf: 86-691066 E-mail: Skravadfiskepark@mail.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med ca. 8,5 tons foder/år - økologisk produktion - etablering af stalddørssalg 2002 - fortsat stalddørssalg af økologiske opdrætsfisk ved projektafslutning
<p>Mosbjerg Dambrug Jerupvej 462 9870 Sindal Att.: Ib Sørensen / Gitte Nielsen Tlf: 98-930628 E-mail: mosbjerg@aquapri.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 207 tons foder/år - etablering af stalddørssalg i 2002 - fortsat stalddørssalg af opdrætsfisk på bestilling ved projektafslutning
<p>Hellevad Mølles Dambrug Vandmøllevej 11B 6230 Rødekro Att.: Jens Fürst Sørensen Tlf: 74-669237 E-mail: jf@forel.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 56 tons foder/år - etablering af butik/røgeri før projektstart - butik/røgeri fortsat i fuld drift ved projektafslutning
<p>Klaks Mølle Dambrug Klaks Møllevej 50 8762 Flemming Att.: Jan T. Nielsen Tlf: 75-673045 E-mail: -</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 13 tons foder/år - etablering af butik/røgeri 2007 - butik/røgeri endnu ikke opstartet ved projektafslutning, men forventes opstartet i foråret 2008

<p>Ingstrup Mølle Dambrug Ingstrup Møllevej 5 8830 Tjele Att.: Jens Chr. Bjerring Tlf: 86-651201 E.-mail: jens.bjerring@mail.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 14 tons foder/år - økologisk produktion - etablering af stalddørssalg 2002 - dambruget er midlertidig ude af drift siden foråret 2007 - dambruget udgået af projektet i foråret 2007
<p>Ganer Mølle Dambrug Ringkøbingvej 24 6900 Skjern Att.: Steen von Meyern Tlf: 2460-9135 E-mail: steen@skjern-net.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 50 tons foder/år - etablering af stalddørssalg 2004 - dambruget er midlertidig ude af drift siden 2007 og forventes nedlagt i nær fremtid - dambruget udgået af projektet i foråret 2007
<p>Seest Mølle Dambrug Vranderupvej 71 6000 Kolding Att.: Hanne Thode Tlf: 75-526020 E-mail: lystfiskeri@email.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 12 tons foder/år - etablering af stalddørssalg i 2004 - atter afviklet stalddørssalget i 2006 - har egen lystfiskersø - dambruget udgået af projektet i foråret 2007
<p>Vork Dambrug Vorkvej 75 6040 Egtved Att.: Flemming Skov Tlf: 4083-1860 E-mail: vork-dambrug@mail.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 31 tons foder/år - etablering af stalddørssalg 2004 - fortsat stalddørssalg af opdrætsfisk på bestilling ved projektafslutning - dambruget deltog i projekt mhp. udvikling af økologisk fiskeopdræt. Har ikke økologisk fiskeopdræt ved projektafslutning. - dambruget er medlem af Green Network - Vejle
<p>Nørhå Dambrug Kærgårdsvej 32 7752 Snedsted Att.: Mads Borregaard Tlf: 97-934348 E-mail: -</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 145,5 tons foder/år (under ombygning til modeldambrug) - etablering af butik/røgeri 2003 - egen lystfiskersø - butik/røgeri forsat i fuld drift ved projektafslutning
<p>Refsgård Fiskeri Refsgårdvej 2 6040 Egtved Att.: Kurt V. Pedersen Tlf: 75-550287 E-mail: refsgaards-lystfiskersoeer@tdcspace.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 54 tons foder/år - etablering af butik/røgeri 2003 - egne lystfiskersøer - butik/røgeri forsat i fuld drift ved projektafslutning

<p>Funder Dambrug Funder Ådalsvej 8 Funder 8600 Silkeborg Att.: Randi Langhoff Tlf: 86-851828 E-mail: funderdambrug@mail.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 135 foder/år - opstart med stalddørssalg i 2005 - fortsat stalddørssalg af opdrætsfisk på bestilling ved projektafslutning
<p>Utoft Dambrug Vejle Landevej 40 7200 Grindsted Att.: Peter Lassen Tlf: 75-353211 E-mail: grindstedfiskesoe@mail.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 171 tons foder/år - ønske om etablering af stalddørssalg i forbindelse med Grindsted Lystfiskersø i 2005 Da dette viste sig meget besværligt at fremskaffe de nødvendige tilladelser blev arbejdet stoppet. Ejerne har i stedet deltaget i møder mv. med henblik på videnopbygning.
<p>Åbro Dambrug Skjernvej 19 Skarrild 6933 Kibæk Att.: Christian R. Jørgensen Tlf: 97-196767 E-mail: kaerhede@mail.tele.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 70 tons foder/år - økologisk produktion - etablering af stalddørssalg 2004 - fortsat stalddørssalg af økologiske opdrætsfisk på bestilling ved projektafslutning
<p>Blåkilde Damkultur Store Mosevej 7, Brøndbjerg 9510 Arden Att.: Glenn Lauridsen Tlf.: 98-566103 E-mail: 104@pc.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 112 tons foder/år (forventes nedlagt i 2007/2008) - etablering af butik/røgeri 2006 - butik/røgeri forsat i drift ved projektafslutning <p>- dambruget medtaget i projektet i foråret 2007</p>
<p>Todbøl Dambrug Mosevej 89 7752 Snedsted Att.: Klaus Futtrup Tlf: 97-934880 E-mail: amkjeldgaard@ofir.dk</p>	<ul style="list-style-type: none"> - traditionel dambrug med 36 tons foder/år - økologisk produktion - etablering af stalddørssalg 2006 - fortsat stalddørssalg af økologiske opdrætsfisk ved projektafslutning <p>- dambruget medtaget i projektet i foråret 2007</p>

<p>Bisserup Havbrug Bisserup Havnevej 39 4243 Rude Att.: Lars Birger Nielsen Tlf: 55-459219 E-mail: ac.lb@private.dk</p>	<ul style="list-style-type: none">- mindre havbrug med ca. 100 tons foder/år- etablering af butik/røgeri før projektstart (199?)- butik/røgeri forsat i fuld drift projektafslutning - havbruget medtaget i projektet i foråret 2007
--	---

Bilag 5: Økonomiske betragtninger ved direkte salg fra dambrug

- af Michael Højholdt, Landscentret - Skejby

Resume – Økonomi i direkte salg fra dambrug

Ved undersøgelser af økonomien i direkte salg af fiskeprodukter kan det konstateres, at der er stor forskel på det tidsforbrug, den enkelte producent anslår der medgår til forarbejdning og salg af fiskeprodukter.

Tilsvarende er investeringer i forarbejdnings- og emballeringsudstyr samt omkostninger til butik og markedsføring af væsentlig varierende størrelse.

Det gælder generelt, at jo højere forarbejdningsgrad de producerede fiskeprodukter kræver, des mere udstyr og tid skal der afsættes til produktion og salg af produkterne.

Ligeledes er åbningstider i butik en faktor, der kan overvejes, da produktion på bestilling er en effektiv måde at styre produktionen på; men samtidig bliver det umuligt at imødekomme forbipasserende kunders impulskøb.

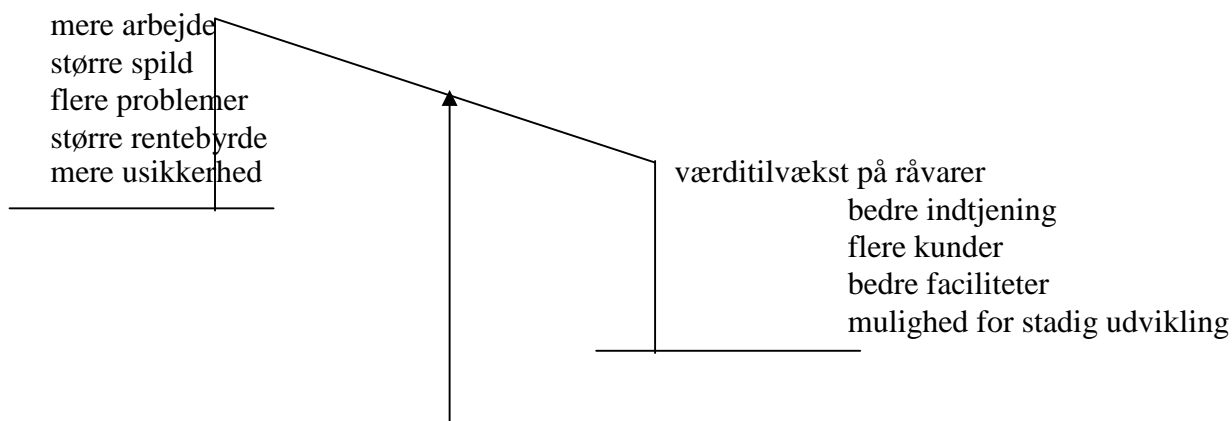
Dataindsamling fra fire dambrug viser, at røget ørred er et af de mest rentable produkter med en indtjening på ca. kr. 27 pr. kg rund fisk, da der samtidig kun forudsættes en beskedent investering og tidsforbrug til produktion, mens det er et velanskrevet produkt med en bred kundeappell. Til sammenligning er indtjening ved salg af samme fisk til slagteri anslået til kr. 2 pr. kg rund fisk.

Mere specialiserede produkter som fileteret ørred (ca. 39 kr. i indtjening pr. kg rund fisk) og ørredmousse (50 kr. i indtjening pr. kg rund fisk) kan på grund af den høje forarbejdningsgrad og mulighed for hurtigt tilberedning og servering bære betydeligt højere salgpris.

Disse produktgrupper stiller omvendt øgede krav til forarbejdningsfaciliteter og butik, hvorfor indtjeningen skal dække forrentningen af en sådan investering. Ligeledes må der forventes en forøget kassationsrate.

Da holdbarheden på disse produkter er stærkt begrænset, er det nødvendigt med en fast kundegruppe eller forudbestillinger for at denne produktgruppe er rentabel.

Salg af specialprodukter kan medvirke til at tiltrække flere og nye kunder - også til produkter med en lav forarbejdningsgrad, og dermed være basis for en forøget omsætning og bedre fortjeneste på det direkte salg.



Introduktion

Som et led i Dansk Akvakulturs projekt "PRODIR2" er det målsætningen at belyse de økonomiske potentialer i forarbejdning og direkte salg af fiskeprodukter fra dambrug.

Opgaven er søgt løst ved at inddrage erfaringer fra dambrug, der har erfaring med forarbejdning og afsætning af fisk i større eller mindre målestok. I foråret 2006 blev der således gennemført besøg hos fire dambrug, der alle har direkte salg af fisk som en indtægtskilde.

De fire dambrug er af varierende størrelse, med produktionsanlæg af forskellig alder og tilbyder forskellig grad af forarbejdning af de produkter, der tilbydes via direkte salg.

De nedenstående beregninger og analyser skal således nærmere tjene som inspiration og eksempler end egentlige facit på økonomien i direkte salg, da denne er afhængig af en lang række faktorer, som er specifikke for hver enkelt dambrug.

Baggrundsdata:

Som udgangspunkt er der taget afsæt i "Regnskabsstatistik for Akvakultur 2004, Fødevareøkonomisk Institut, Serie H nr. 1".

I denne statistik angives følgende gennemsnitspriser:

Regnbueørred solgt til konsum kr. 14,20 kr. / kg
Regnbueørred solgt som sættefisk kr. 17,50 kr. / kg
Regnbueørred solgt til udsætning kr. 19,00 kr./ kg
Foder 6,70 kr. / kg

Det gennemsnitligt driftsresultat på akvakultur anlæg er et nettooverskud kr. 27.000 – men for enkeltmandsvirksomheder skal dette også dække løn.

For dambrug - konsum mv. – angives et nettounderskud på kr. 17.000 pr anlæg i 2004
For dambrug – æg og sættefisk mv. angives et nettooverskud 73.000 kr. pr. anlæg i 2004

Der opereres med fire størrelsesklasser i statistikken:

Klasse 1: 0-69,9 tons
Klasse 2: 70,0-159,9 tons
Klasse 3: 160,0-249,9 tons
Klasse 4: 250,0- tons

Klasse 3 og 4 giver netto overskud, og disse to klasser producerer tilsammen 79 % af bruttoudbyttet.

Klasse	Produktion tons / år	Bruttoudbytte af total	Nettoudbytte kr. pr. anlæg
1	0-69,9	7%	-16.000
2	70,0-139,9	14%	-23.000
3	140,0-249,9	25%	5.000
4	250,0-	54%	39.000

På denne baggrund kan det konkluderes, at især de mindre anlæg er under økonomisk pres, og at en forøget indtjening kan være ønskelig – især hvis det antages, at mange mindre anlæg er enkeltmandsvirksomheder, hvor nettoudbyttet også skal dække løn til virksomhedens ejer.

Direkte salg af fiskeprodukter kan i denne sammenhæng være en mulighed. Nedenfor angives de indsamlede data fra fire dambrug, der har et direkte salg af fiskeprodukter.

Indsamlede data

Der er stor forskel på forarbejdnings- og salgsfaciliteterne på de forskellige dambrug, der har et organiseret direkte salg af fisk og fiskeprodukter. Indretning af faciliteterne og investeringernes størrelse er afhængig af bl.a. forarbejdningsgrad af fisken, og det behov der vurderes at eksistere – eller er konstateret.

Til salg af rensede fisk kan den lokale Fødevareregion/Fødevarestyrelsen godkende et stålbord med tilhørende renseknav, affaldsspand og emballage, hvilket udgør en meget beskedent investering på få tusinde kroner.

Den anden ende af spektret udgøres af opvarmede nyindrettede butikker med kølediske, kasseapparater, salg af tilbehør til fiskeprodukterne, mulighed for servering med mere. Investeringer i butiks- og forarbejdningsfaciliteter giver nogle muligheder for at øge udbuddet af produkter og sælge specialprodukter der efterspørges af kunderne, samt lave mere markedsføring og dermed forhåbentlig øge omsætningen.

Samtidig pålægger det dambruget større investeringer, mere rengøring, personale og større driftsomkostninger.

Disse investeringer giver nogle bindinger i form af rentebyrde og opførelse af faciliteter, som ikke umiddelbart kan finde anden anvendelse end de er tiltænkt til.

Givet den beskrevne spændvidde i investeringernes omfang, er det således en udfordring at give en sikker vurdering af økonomien i direkte salg.

De nedenfor angivne værdier er anslåede værdier, som kan korrigeres til aktuelle tal af hver enkelt dambruger.

Nedenfor er der på tabelform derfor angivet en række kommenterede regneeksempler, der kan tjene som inspiration – og kaste lys over, hvor der særligt bør lægges fokus ved beregninger på økonomi i direkte salg fra fiskeproduktion.

I beregningseksemplerne er det forsøgt at indarbejde udgift til medgået tid i produktionsomkostningerne, se i øvrigt fodnoterne.

Eksempel 1: Salg til slagteri

Salg af et kilo ørred til slagteri	Kr. pr. kg	Resultat kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. kg rund fisk
Indtægter			
Afregning	14		
Udgifter			
Produktionso mkostninger ørred		12	
Indtjening			2

Ved salg til slagteri afhentes ørred på dambruget. Priserne er et anslået gennemsnit, som skal tilrettes de specifikke forudsætninger på det enkelte dambrug.

Salg til slagteri er et af de største markeder volumenmæssigt for de danske dambrug, og derfor fungerer eksempel ét som udgangspunkt til sammenligning for de øvrige regneeksempler.

Der eksisterer afsætningsmuligheder for dambrugene, som i skrivende stund giver bedre dækningsbidrag end ved salg til slagteri.

Eksempelvis:

- salg af ørred til put-and-take søer, forventet salgspris 28 kr. pr. kg, og dermed en øget indtjening på kr. 16 - eller 800%
- opformering af vildfisk til udsætning i åsystemerne - et andet forretningsområde, som er økonomisk attraktiv – der er ikke oplyst tal for denne produktionsform
- Disse muligheder dog ikke tilgængelige for alle dambrug, hvorfor salg til slagteri fungerer som reference.

Eksempel 2: Salg af rensset ørred

Salg af et kilo friskrenset ørred til kunde, afhentet ved rensbord	Kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. kg rund fisk (svind 20%)
Indtægter			
Afregning rensset ørred	38		
Udgifter			
Produktionso mkostninger ørred		15	
Rensning og salg		3	
Indtjening		20	16

Produktionsprisen er højere for rensset fisk end for levende fisk pr. kg, da der er rensesvind (anslået 20%).

Omkostninger til rensning og salg er medgået tid, der beror på et skøn; jo flere fisk der håndteres pr. salg, jo lavere er omkostningerne. Ud af indtjeningen skal forventes stålborde, kniv og affaldshåndtering – en meget beskedent investering.

Salg af rensset ørred direkte fra dambrug er første skridt på vejen fra fiskeproduktion mod forarbejdning og direkte salg af fiskeprodukter.

Dambruget fanger ørreden, afliver, rens og emballerer den for kunden, der betaler for denne tjenesteydelse.

Ved undersøgelser af praksis på flere dambrug viser det sig, at der er en betydelig spredning på salgsprisen (ca. 5-8 kr. pr. kg) på rensset ørred, ligesom der er mulighed for at købe økologisk fisk, der kan forventes at bære en højere enhedspris end konventionelt producerede ørreder.

Investeringerne i udstyr til denne type direkte salg er stærkt begrænsede (mindre 10.000 kr. pr. dambrug), men der forudsættes godkendelse fra den lokale fødevareregion / Fødevarestyrelsen.

Som beregningseksemplet viser, er der store værditilvækst på produktet ved "blot" at rense og sælge fisken. Givet priserne i beregningseksemplerne vil rensningen medføre en indtjening på 20 kr. pr. kg forarbejdet fisk, mens der kan forventes en indtjening på 2 kr. pr. kg rund fisk (rund fisk forstået som ikke-renset fisk). Selvom der tages højde for rensesvind på 20 %, medfører rensning og direkte salg alene en værditilvækst på 14 kr. pr. kg, svarende til 700%.

Eksempel 3: Salg af røget ørred, forudbestilt og afhentet efter røgning

Salg af et kilo friskrøget ørred	Kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. kg rund fisk (svind 40%)
Indtægter			
Afregning røget ørred	75		
Udgifter			
Produktionso mkostninger ørred		21	
Rensning		4	
Røgning og rengøring		4	
Salg		1	
Indtjening		45	27

Produktionsprisen er højere for røget fisk end for rensset fisk pr. kg, da der er tørresvind (anslået 40% rense- og tørresvind). Der er konstateret stor prisforskel på røget ørred, hvor der understreges, der her blot er tale om et beregningseksempel. Der er ligeledes forskel på prisen på kold- og varmrøget ørred.

Udgifter til energi og smuld udgør ved varmrøgning anslået kr.0,40 pr. kg, hertil kommer tid til håndtering. Des større mængde fisk der forarbejdes, des lavere omkostninger til energi og rengøring. Indtjeningen skal desuden forrente en investering i størrelsesordenen kr. 50.000

Ved salg af røget ørred sker der yderligere forarbejdning af fisken. Dambruget fanger ørreden, afliver, renses, røger, emballerer og sælger den til kunden. I processen med røgning er der håndtering af varerne ind og ud af røgovnen, ligesom der medgår spåner og el til røgningen.

Ved forespørgsler vurderer flere dambrugere, at det er hensigtsmæssigt at ordreproducere på ugebasis, da der så ikke produceres for meget røget ørred. På denne måde er der en fast rutine for både kunder og dambrug, og den røgede fisk afhentes på bestemte tidspunkter eller efter aftale. Dambruget kan dermed effektivisere processen omkring produktion og salg af de røgede produkter – omvendt er der ikke mulighed for at lave mersalg til forbipasserende kunder.

Investeringerne i udstyr til denne type direkte salg er ligger typisk i størrelsesordenen 50.000 kr. pr. dambrug, og der kan regnes med en god levetid på udstyret (typisk 10 år eller mere).

Som beregningseksemplet viser, er der en god værditilvækst ved at røge fisken, pr. kg rund fisk "ryger" noget af denne fortjeneste dog ved rense- og tørresvind.

Givet priserne i beregningseksemplerne vil forarbejdningen medføre en indtjening på 27kr. pr. kg rund fisk, mens der kan forventes en indtjening på 16 kr. pr. kg rund fisk ved rensning og

direkte salg alene. Selvom der tages højde for tørresvind, medfører røgning og direkte salg således en værditilvækst på 11 kr. pr. kg rund fisk – eller 69 % - i forhold til direkte salg af rensset fisk.

Eksempel 4: Salg af fileteret ørred

Salg af et kilo friskfileteret ørred	Kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. kg rund fisk (svind 50 %)
Indtægter			
Afregning fileteret ørred	110		
Udgifter			
Produktionso mkostninger ørred		24	
Rensning og filetering		8	
Indtjening		78*	39*

Ved filetering er der anslået et svind på 50%.

Posten rensning og filetering dækker alene den medgåede tid.

** Forrentning af butik, markedsføring og salg er tre væsentlige poster, der skal dækkes af indtjeningen.*

Ved salg af fileteret ørred fanges fisken, aflives, renses, fileteres og emballeres. I denne forarbejdningsproces er friskhed og mulighed for at lægge fileter på køl væsentlig såvel for smag som for fødevarer sikkerhed.

I processen medgår der tid til forarbejdning, og der er et betydeligt svind, anslået 50%.

Det vurderes, at der er en god efterspørgsel på friskfileteret ørred, der bærer en god merpris – samtidig må der regnes med et betydeligt svind, og afsættes tid til filetering efter kundens behov. Typisk vil salg af fileteret fisk kræve indretning af en egentlig butik, med godkendelse fra fødevareregionen / Fødevarestyrelsen til forarbejdning og direkte salg af fiskeprodukter.

Denne investering vil typisk omfatte renovering af ældre bygning eller opførelse af en ny; indretning af butikslokaler med fliser, koldt og varmt vand, afløb, opvarmning, køle- og evt. frostrum med videre.

Denne investering er naturligvis afhængig af virksomhedens ambitionsniveau og mulighed for at anvende de eksisterende faciliteter. En ombygning af eksisterende faciliteter og nyindretning af butik anslås at kunne udføres for fra ca. kr. 200.000 og opefter, afhængigt af behov.

Jo større forarbejdningsgrad – jo større investeringsbehov er der således for at muliggøre forarbejdningen og opfylde myndighedskrav.

Givet priserne i beregningseksemplerne vil fileteringen af ørreden medføre en indtjening på 39 kr. pr. kg rund fisk, mens der kan forventes en indtjening på 16 kr. pr. kg rund fisk ved rensning og direkte salg alene.

Selvom der tages højde for svind på 50%, medfører filetering og direkte salg således en værditilvækst på 23 kr. pr. kg rund fisk – eller 144% - i forhold til direkte salg af rensset fisk.

Eksempel 5: Salg af ørredmousse

Salg af et kilo ørredmousse	Kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. forarbejdet kg	Resultat kr. pr. kg rund fisk (svind 50 %)
Indtægter			
Afregning ørredmousse	140		
Udgifter			
Produktionso mkostninger ørred		20	
Rensning og partering		3	
Andre råvarer		6	
Forarbejdning		10	
g Emballage		1	
Indtjening		100*	50*

* Salg, markedsføring og forrentning af butik er tre væsentlige poster, der skal dækkes af indtjeningen.

Rensning og råvarer dækker den medgåede tid; andre råvarer dækker krydderier, creme fraichê og andre ingredienser i mousse; emballage dækker plastbakke og poser.

Ved salg af ørredmousse fanges ørreden, aflives, renses, og bruges som råvare i produktionen af en ørredmousse.

I processen medgår der en række andre råvarer, og der må påregnes er et betydeligt svind, anslået 50%, ved ren produktion af ørredmousse. Kan produktionen af ørredmousse laves sammen med produktion af fileteret ørred, opnås der en fordel ved anvendelse af fraskær fra fileter som råvare i ørredmousse.

Det vurderes, at der er en god efterspørgsel på ørredmousse, såfremt kunderne opnår et kendskab til denne – og derfor er markedsføring en stor men nødvendig omkostning når der laves specialprodukter som ørredmousse, der samtidig har en meget begrænset holdbarhed. Samtidig stiller denne type produktion samme krav som andre højt forarbejdede produkter med hensyn til indretning af butiks- og kølefaciliteter.

Givet priserne i beregningseksemplerne vil produktion og salg af ørredmousse typisk medføre en indtjening på 50 kr. pr. kg rund fisk. Selvom der tages højde for svind på 50%, medfører salg af ørredmousse således en værditilvækst på 11 kr. pr. kg rund fisk i forhold til direkte salg af frisk fileteret ørred, og tilsvarende 213 % i forhold til direkte salg af rensset fisk.

Ud af denne værditilvækst vil der typisk være behov for at forrente en investering i størrelsesordenen kr. 300.000 – givet en rente på 5% er det en rentegift på kr. 15.000 kr. om året før fradrag – hertil skal naturligvis regnes med afdrag på et eventuelt lån samt afskrivning.

Andre omkostninger

Ved etablering af en butik til direkte salg er der yderligere en række forhold at tage hensyn til, herunder opvarmning af lokaler, samt udgifter til markedsføring og løn.

Udgiften til opvarmning er stærkt afhængig af, om der er overskudvarme fra andre varmekilder, og af prisen på de anvendte energikilder – samt naturligvis af åbningstid og butikkens størrelse.

Markedsføring er ligeledes en væsentlig omkostning, især for det nyetablerede direkte salg, der har et stort behov for at profilere butikken. Ligger butikken centralt ved en større vej, er der mulighed for at et såkaldt serviceskilt, som lovligt kan opsættes, kan lede kunder til butikken. Ligger butikken derimod langt fra større veje, er behovet for markedsføring måske endnu større.

Butikkens åbningstid betyder noget for den tid, ejer eller ansat skal bruge i butikken – og dermed lønudgiftens størrelse, såfremt omsætningen er lille, og lønnen kun delvist bliver dækket ind i produktionsomkostningerne. Selvom mange pionerer indenfor direkte salg har holdningen "vi går her jo alligevel, så hvorfor ikke betjene kunder", er det erfaringen fra mange direkte salg i landbruget, at når omsætningen i butikken først kommer i gang, kan man ikke lave alt mulig andet i produktionen samtidig med at passe butik – så "kommer kunden i vejen". Af denne grund bør åbningstid og "serviceniveau" overvejes grundigt.

Åbningstiden betyder også noget i relation til tilgængeligheden på markedet. Er butikken lukket, vil eventuelle forbipasserende impuls-kunder ikke have mulighed for at købe ind i butikken. Omvendt betyder en udvidet åbningstid, at der skal produceres friske varer til hver dag – og er omsætningen lille, kan det betyde en stor kassationsgrad af færdigforarbejdede varer – et forhold der ikke er indregnet i ovenstående eksempler.

Ved overvejelse om at starte et direkte salg af fiskeprodukter bør det desuden overvejes, hvilke andre aktører indenfor frisk forarbejdet fisk, der gør sig gældende i området, og hvordan man vil forholde sig til denne konkurrence.

Det bør desuden nævnes, at indenfor direkte salg af fiskeprodukter, som indenfor mange andre interessante forretningsområder, er nytænkning og produktudvikling vigtige elementer i en positionering på markedet.

Man kan overveje, om produktion og salg af et produkt - der muligvis er for stor kassationsrate på - alligevel er rentabel, fordi produktet er med til at trække nye kunder ind i, og samtidig øge afsætningen på mere sikre produkter samt produkttilbehør.

Det samme kan gælde for salg af produkter, der spises på stedet (bemærk der gælder en række særregler for restauration) samt salg af oplevelser som rundvisning og fiskeri.

Et beregningseksempel på driftsbudget af direkte salg af fiskeprodukter er vist i nedenstående tabel - prøv at udfylde kolonnen "egne tal" med værdier for din egen produktion.

Beregningseksempel direkte salg af ørredprodukter	Omsætning kg forarbejdet fiskeprodukt/år	Merpris pr. kg rund fisk	Merpris kr.	Egne tal
Indtægter				
Renset ørred	5.000	16	80.00	
Røget ørred	10.000	27	270.00	
Fileteret ørred	1.000	39	39.00	
Ørredmousse	500	50	50.00	
Rundvisning og foredrag			10.00	
<i>Ialt</i>	<i>16.500</i>	-	<i>449.00</i>	
Udgifter				
Kassation af varer			25.00	
Ikke-indtægtsdækket løn*			100.00	
Forretning af			15.00	

butik	0
Forrentning af driftskredit	10.00
Energi	0
	40.00
	0
Markedsføring af butik	40.00
Afskrivninger	0
	50.00
	0
Forsikring	12.00
	0
Uddannelse og tilladelser	8.000
Kontor og telefon	4.000
Diverse	
<i>I alt</i>	<i>304.0</i>
	<i>00</i>
Resultat før skat	145.0
	00

Der er tale om et tænkt eksempel, der udelukkende skal tjene til inspiration. Ved ikke-indtægtsdækket løn forstås, at er i beregningseksemplerne er medtaget udgifter til forarbejdning og salg. De ikke-indtægtsdækkede lønudgifter dækker omkostninger til rengøring, kontor, oprydning, opsøgende salg, evt. ventetid med mere. Såfremt ejeren selv klarer arbejdet med det direkte salg, kan de ikke-indtægtsdækkede lønudgifter tænkes delvist anvendt til vikarhjælp ved ferie, spidsbelastning og sygdom.

Som det ses af dette afsluttende beregningseksempel, er der ved dette tænkte eksempel med en omsætning på 16.500 kg færdigforarbejdede fiskeprodukter et resultat på kr. 145.000 før skat.

Det er så op til den enkelte producent at overveje mulige kundegrupper, åbningstider, produktsortiment, nødvendige investeringer, markedsføring og tidsforbrug nøje, inden arbejdet sættes i gang.