

**Hvordan lykkes som lokalmatprodusent?
Fra lykkelige kuer til lykkelige kunder.
Oikos og Slow Food, Lokalmatseminar 04. november 2011**



Hans Arild Grøndahl og Anne Birte Olsen

Grøndalen gård



- Nes kommune
- 350 da dyrket jord
- 180 da kulturbeiter
- 380 da skog
- 16 årskuer
- 74000 l melkekvote
- 15 år gammel driftsbygning
- økologisk

Om meg

- Agronom, agrotekniker i regnskap og økonomi
- Gift med Anne Birte, 4 barn
- Bonde fra 1983
- Ny driftsbygning 1995
- Ku kalv fra 1999, LYKKELIGE KUER
- Dediogodkjent Økologisk fra 2005,
- Meieri oppstart 2008, Grøndalen gårdsmeieri

Hvorfor videreforedling – Årsaker til satsing på meieri

- Utnytte egne ressurser bedre
- Bli bedre = større?
- utfordringer = gøy?
- Historiefortellingen
- Vår historie borte i bulkproduksjon



Lykkelige kuer

- Glimt i øyet
- Få lov til å være mor i melkeproduksjon
- Helse
- Tilvekst
- Trivsel
- Sosialisering
- Harmonisk
- Forskning dokumenterer
- Dyr fortjener et liv før de blir til mat



Nýr

syrlig, kry ferskost

Hvorfor Nýr

- Nytt produkt,
- Anvendelig basisprodukt
- Særpreg
- Sunt
- Lang holdbarhet, 40 dager
- Tilbakemeldinger fra kunder er meget gode

Produktutvikling

- Sveits og Modulkurs i Sogn
- UMB, prøver med forskjellige syrekulturer
- UMB, ystekurs
- UMB, Cottage cheese med Nýr-dressing



Organisering av Grøndalen gårdsmeieri

- Enkeltmannsforetak
- Org.nummer som gården
- Lokalisert på Hvam vgs
- Leier lokalene – Hvam ansvaret for lokalet
- Vi eier utstyret – ansvarlig for drifta
- Selger undervisningstjenester til Hvam vgs

Hvordan lykkes.....?

- Egne ressurser, nysgjerrig og åpen for ny kunnskap
- Økonomi
- Produkt
- Historie/ særpreg
- Stor tro på prosjektet.
- Tolmodighet, vilje og motivasjon for å lykkes med ideen.
- Kommunisere og selge
- Kontaktnett/ mentor/ eksterne ressurser, se neste...

Mer om hvordan lykkes.....?

- Nettverk, gode hjelpere
 - ✓ Norsk Designråd
 - ✓ Sculler (Morten og Merete)
 - ✓ Uniform
 - ✓ KSL matmerk
 - ✓ Regional Matkultur
 - ✓ Slow Food
 - ✓ Oikos
 - ✓ Dyrevernalliansen
- Offentlig støtteordninger (oppstart og videreutvikling)
 - ✓ Innovasjon Norge
 - ✓ Nofima mat/Kompetansemekling/Besøksordningen
 - ✓ Fylkesmannen



Kremet Nyr med hønsebuljong



|
Friskere tilslørte bondepiker med Nyr



Guacumole med Nyr

Kunder

I dag

- Restauranter
- Hoteller
- gårdsbutikk

utfordringer

- Nytt produkt
- Krever nye oppskrifter
- Gamle vaner
- Travel hverdag
- Nytenkning

Erfaringer på godt og vondt

pluss

- Tilbakemeldinger fra lykkelige kunder
- Utfordringer
 - Morsomme hverdag
- Kunnskap/egenutvikling
- Utvikling
- Potensiale

minus

- Holdning og handling
- Ting tar laaaang tid
- Leveringsavtaler
- Kjøper ikke som forventet

Salg og distribusjon

Grossist

- Profesjonelt salg og logistikk
- Begrenset med egen tid
- Står på messer
- Følger opp kunder

utfordringer

- Eugen Johansen (Engrosfrukt)
- Liten grønt og frukt grossist med begrenset marked
- En selger, begrenset ressurser

- Bama Trading ferskvare
- sentralledd kjøper og fordeler til avdelinger.
- Mange forskjellige selgere
- Kommunikasjon

Fremtiden

Mål

- Salg av 20 000 kg Nyr pr år
- Bearbeidet ferdigprodukt til forbrukermarkedet
- Salg av alle oksekalver til Horeca

utfordringer

- Inngå avtaler med større kjøpergrupper
- Inngå samarbeidsavtaler for produksjon og salg av ferdigprodukter
- Finne faste kunder på kjøtt