

Þarfagreining fyrir Beint frá býli:

Marka þarf skýra stefnu og gera aðgerðaráætlun

– Talinn veikleiki að ekki er starfandi launaður verkefnastjóri fyrir félagið

Tæplega þrjú prósent þeirra bænda sem framleiða búvörur á Íslandi selja afurðir sínar beint frá býli. Á aðalfundi Beint frá býli, félagi heimavinnsluaðila, í apríl kynnti Oddný Anna Björnsdóttir ráðgjafi niðurstöður þarfagreiningar á félaginu sem hún vann með Brynju Laxdal hjá Matarauði Íslands. Þar kemur meðal annars fram að tækifæri til framþróunar fyrir félagið séu margvísleg, en byrja þarf á að markaðssetja stefnu, setja mælanleg markmið og gera aðgerðaráætlun.

Félagar í Beint frá býli eru um 90 talsins og það fagnar tíu ára afmæli á þessu ári. Taldi stjórnin að þörf væri á að leggja línurnar fyrir framtíðina og leitaði til Matarauðs Íslands um samvinnu við slíka þarfagreiningu. Markmiðið var að finna leiðir til að styrkja og efla félagið og félagið þess á sem flestum sviðum. Í greiningunni var horft til nýsköpunar, vörubrúna, framleiðslu-, sölu-, markaðs- og kynningarmála, dreifingar og símenntunar.

Langflestir selja þær afurðir sem þeir framleiða

Helstu niðurstöður koma fram í svokallaðri SVÓT-greiningu verkefnisins þar sem gerð er grein fyrir helstu styrkleikum, veikleikum, ógnunum og tækifærum félagsins, en skýrsluna má finna á vef Matarauðs Íslands undir Viskubrunnur.

Meðal styrkleika félagsins eru að í því býr tíu ára þekkingar- og tengslanet heimavinnsluaðila og segir Oddný sig hafa upplifað mikla ástríðu, metnað og hugsjón í samtölum sínum við félagsmenn sem margir væru frumkvöðlar á sínu sviði og dugnaðarforkar. Það er talinn styrkur að félagið eigi sér gæðamerki og sömuleiðis að langflestir selji þær afurðir sem þeir framleiði – og gætu selt meira. Eins að meirihlutinn sagðist geta aukið framleiðslugetuna án mikils tilkostnaðar. Mikill áhugi er á vörubrúna og félagið rekur sameiginlegar markaðs- og sölusíður á vef- og samfélagsmiðlum. Þá gekk félagið í Bændasamtök Íslands á þessu ári – sem talið er að styrki félagið.

Veikleiki að ekki er starfandi launaður verkefnastjóri

Veikleikarnir felast meðal annars í því að félagsmenn skortir samstöðu. Þeir þurfi að skynja sig sem heild og vera virkari félagsmenn. Ein skýring er sú að stjórnin vinnur í sjálfböðavinnu sem bætist ofan á hefðbundin bústörf og félagið hafi ekki haft fjárhagslega burði til að ráða utanaðkomandi verkefnastjóra til starfa sem sinnir miðlægum markaðsmálum og auðkenningu félagsins. Félagmenn eyða að jafnaði litlum tíma í markaðssetningu á stafrænum miðlum.

Aðeins fjórðungur félagsmanna notar gæðamerki Beint frá býli, Frá fyrstu hendi, sem ætti í raun að vera aðalsmerki félagsmanna. Sumir viðmælendur töldu að fjárhagslegur ávinningur af sölu beint frá býli væri minni en ætla mætti, vegna þess að kostnaður sé hlutfallslega hár í gegnum virðisbætur, þá sérstaklega tengt slátrun og eftirliti.

Kerfislegar ógnanir

Meðal ógnana sem tiltekna eru má nefna að viðmælendur telja að laga- og reglugerðarumgjörð sé bændum í smáframleiðslu óhagstæð að ýmsu leyti og að ekki sé nægt samræmi í túlkun og framfylgni á reglum milli eftirlitsaðila og landshluta. Verið er að skoða þær ábendingar sem fram komu hjá yfirvöldum. Þá er nefnt að eftirlitskerfið sé dýrt og slátrarkostnaður vegna heimtöku á kjöti hefur hækkað.



Oddný Anna Björnsdóttir.



Þrátt fyrir að stjórnvöld vilji leggja áherslu á lífrænan búskap er aðeins eitt sláturhús sem hefur lífræna vottun, en það sé ógn við frekari sókn smáframleiðenda inn á þann vettvang.

Þá er bagalegt að félagsmenn beint frá býli geti ekki treyst því að kæli- og frystivörur komist óskemmdar á áfangastað og eins eru dæmi um að sendingar hafi týnst, en þó fundist aftur.

Óánægja er með háa álagningu smárra endursöluaðila sem leiðir til þess að varan verður of dýr fyrir neytandann eða að bóndinn þurfi að taka á sig skerðingu. Þá er skortur á vinnuafli og það vinnuafli sem er í boði er kostnaðarsamt.

Nýta meðbyrinn til að byggja upp sterkt vörumerki

Tækifæri eru margvísleg fyrir Beint frá býli-bændur. Byrja þarf á að markaðssetja stefnu, setja mælanleg markmið og gera aðgerðaráætlun. Lagt er til að gerðar verði kostnaðargreiningar fyrir vinnslu og sölu beint frá býli og bera saman við hefðbundnar leiðir. Huga þarf að frekari samvinnu smáframleiðenda og mynda svæðisbundin tengslanet og

samnýtingu kjötvinnsla. Mælt er með að félagar nái betri samningsstöðu, varðandi ýmis viðskipti, með því að semja sem einn aðili.

Bent er á að nú sé lag að nýta meðbyrinn og meðvitundina í samfélaginu um milliliðalaus viðskipti milli bænda og neytenda til að styrkja þessa starfsemi enn frekar, byggja upp sterkt vörumerki og setja aukinn kraft í markaðs- og kynningarmál. Efla þarf kunnáttu á sölu- og markaðsaðgerðum á samfélagsmiðlum og uppfærða félagsmenn um markaðstækifæri sem eru í boði, sem og áherslu á aðgreiningu vara því þær seljast jafnan á hærri verði. Upplýsingar ættu að liggja fyrir um verkferlana til að setja á fót eigin starfsemi. Mælt er með að félagsmenn nýti sér gæðahandbók félagsins við gerð sinnar eigin. Þá kemur fram að um 62% aðspurðar höfðu áhuga á að skoða möguleika á sláturhúsi á hjólum sem vert væri að skoða, sérstaklega í ljósi umræðna um fækkun sláturhúsa.

Djúpvíðtöl við 28 félag

„Aðferðin sem var notuð við þarfagreininguna var að taka símavíðtöl við um þriðjung félagsmanna, 28 bændur, svokölluð djúpvíðtöl sem tóku að jafnaði um 60–90 mínútur. Viðmælendur fengu spurningalistann og upplýsingar um verkefnið sendar fyrir víðtalið. Reynt var að tryggja sem jafnasta dreifingu milli landshluta og búgreina,“ segir Oddný.

Hún segir að í víðtölunum hafi verið notast við spurningalista sem var flokkaður í nokkra liði: 1. bakgrunnsbreytur, 2. vörur-, vörubrúna og gæðamál, 3. sala og dreifing, 4. markaðs- og kynningarmál, 5. stuðningur og fræðsla og 6. tölulegar breytur. Samtals voru þetta í kringum 50 spurningar og voru svör viðmælenda skrifuð niður jafnöldum.

Upplýsingarnar verði notaðar til stefnumótunar

„Ég tók víðtölin og vann úr þeim í janúar og febrúar og aflaði frekari upplýsinga með fundum og samtölum við sérfræðinga og lestri fjölda gagna.

Frumniðurstöður voru kynntar fyrir stjórn í mars. Við Brynju unnum svo að lokaskýrslunni með öflun enn frekari upplýsinga sem ég kynnti á aðalfundi samtakanna í apríl og var skýrslan í kjölfarið gefin út með samþykki stjórnar. Tilgangurinn er að félagið nýti þær upplýsingar sem þar koma fram við stefnumörkun, markaðasetningu og gerð aðgerðaráætlunar.

Okkar von er að þær nýtist einnig þeim aðilum sem tengjast þessari starfsemi beint og óbeint til að finna leiðir til að styrkja og efla þessa starfsemi enn frekar. Sérstakar þakkir beinast til þeirra sem tóku þátt, starfsmanna Mátis, Matvælastofnunar, heilbrigðiseftirlits sveitarfélaga og annarra sem aðstoðuðu við gerð greiningarinnar,“ segir Oddný.

Margt sem vert er að skoða vel

Í nýrri stjórn Beint frá býli situr Sölvi Arnarsson í Efstadal í Bláskógabyggð og er gjaldkeri. Hann segir að stjórnin hafi ekki fundað um greiningu Oddnýjar og Brynju. „Það var tekin ákvörðun um að funda í haust þegar róast hjá okkur sem stíjum í stjórn Beint frá býli, öll rekum við fyrirtæki og sumarið því háannatími í rekstri hjá okkur.

Eftir að hafa skoðað greininguna, sé ég sem nýgræðingur við stjórnun á Beint frá býli að þar kemur margt fróðlegt fram sem vert er að skoða vel. Ég get ekki á þessu tímabili sagt að við munum gera þetta eða hitt í málefnum félagsins. Þar sem meirihluti stjórnar er það nýr væri það óábyrgt. Eina sem ég get svarað núna eru minar persónulegu skoðanir með frekar takmarkaða sýn yfir stöðu mála hjá félaginu. Ég tel að stjórn þurfi að ná utan um þau gögn (vinnu og skýrslur) og það starf sem unnið hefur verið síðustu 10 ár í félaginu. Gögnin eru mörg og kannski sum orðin úrelt en samt finnst mér ný stjórn þurfa að renna yfir það til að geta gert sér grein fyrir hvar félagið er stadd í dag.

Auðvitað þarf stefnan að vera skýr, klárlega væri gott ef framtíðarmarkmið lægju fyrir svo hægt væri að gera aðgerðaráætlun, tala nú ekki um ef félagið hefði efni á því að halda úti starfsmanni til að sinna



Sölvi Arnarsson.

verkefnum félagsins. Greining þeirra er vel unnin og mikið hjálpartöl fyrir stjórn í þeirri vinnu sem fram undan er. Sé ekki annað en að stefnumótun félagsins vinnist út frá henni þar sem hún endurspeglar sýn félaganna,“ segir Sölvi.

Félagið á að plægja jarðveginn

Sölvi segir að það sé hans skoðun að Beint frá býli sé hagsmunafélag sem vinnur fyrir þá bændur sem vilja selja beint frá býli. „Ég tel að félagið eigi ekki að koma beint að sölu á vörum fyrir bændur nema þá að plægja jarðveginn fyrir nýja aðila og halda utan um þá sem fyrir eru. Með inngöngu Beint frá býli í Bændasamtökin hafa opnast fleiri dyr til að vinna að framtíðarstefnu fyrir félagið. Ég nefni sem dæmi Opinn landbúnað og ferðaþjónusta bænda sem eru keimlik félög, vinna jafnvel fyrir sömu aðilana og eru með sömu markmið. Ættu þessi félög ekki að vinna meira saman?

Allt þetta mun ný stjórn skoða og get ég ekki sagt annað en það séu spennandi tímar fram undan á 10 ára afmælisári félagsins.“ /smh

can-am
RÉTTU TÆKIN Í VEIÐINA

ELLINGSEN

FÍSKISLÓÐI REYKJAVÍK / TRYGGVABRAUT 1-3 AKUREYRI / 580 8500 / SÍÐAN 1916 / WWW.ELLINGSEN.IS

WWW.ELLINGSEN.IS