



Forprosjekt: Hvordan lykkes med økt omsetning og verdiskaping av viltkjøtt?

Ole Erik Elsrud
Onsdag 13 april 2011



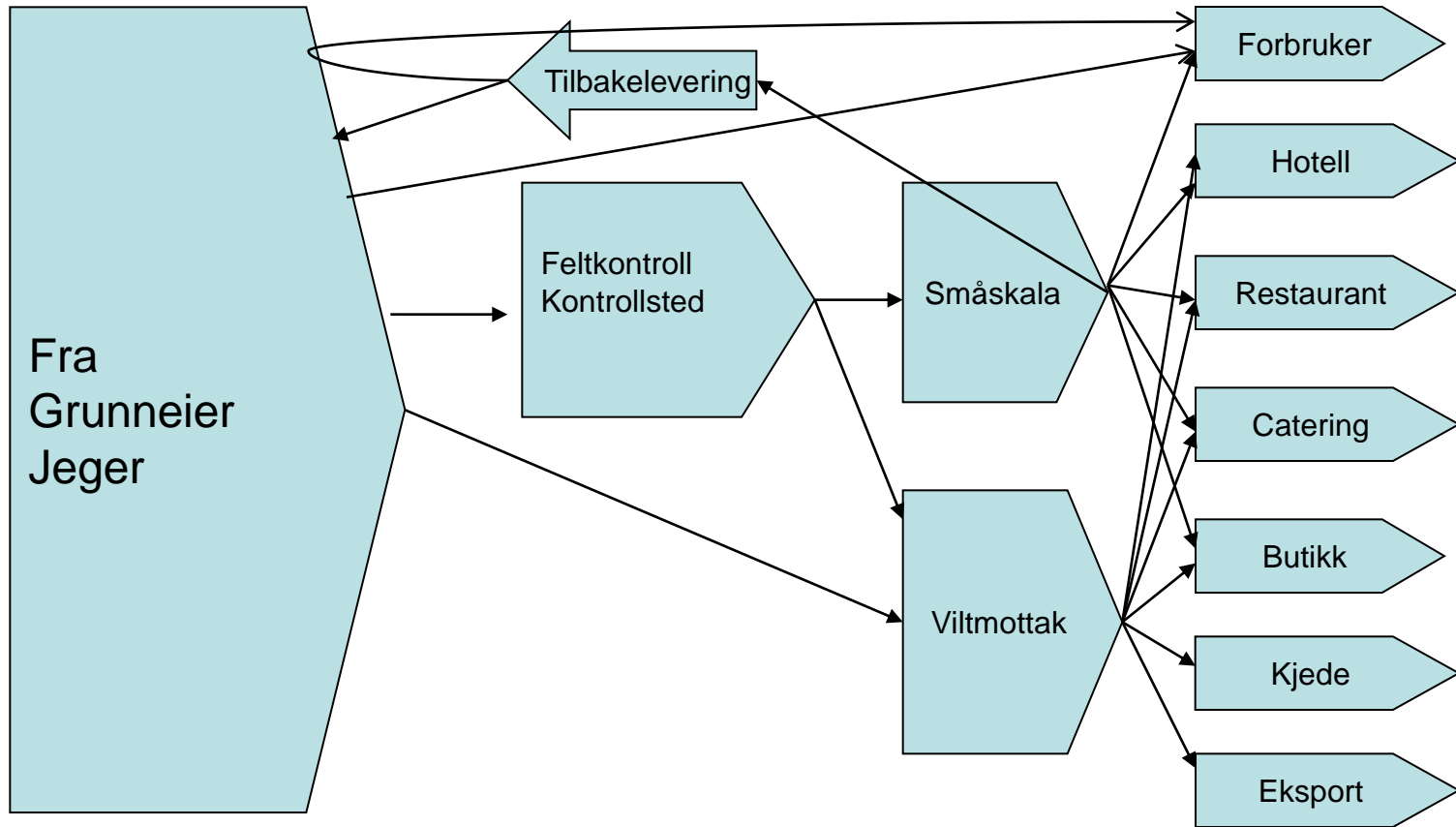


Bakgrunn

- Vanskelig å oppnå tilstrekkelig lønnsomhet innen kommersiell bearbeiding og omsetning av viltkjøtt.
- NORSKOG og Norges Skogeierforbund med støtte fra LMD og Skogtiltaksfondet.
- Forprosjektet skal samle og systematisere kunnskap om markedet ved å se på følgende spm:
 - Hvor i verdikjeden ligger de største flaskehalsene?
 - Hva er et realistisk potensiale?
 - Hvilke tiltak vil i årene framover være avgjørende for økt verdiskaping og omsetning av viltkjøtt i et konkurranseutsatt marked?



Verdikjede Viltkjøtt





Ressursomfanget



Årlig utbytte av viltkjøtt

- 4.700 tonn elgkjøtt
 - 2.200 tonn hjortekjøtt
 - 400 tonn rådyrkjøtt
 - 200 tonn villreinkjøtt
- Ca. 1.800 tonn tamreinkjøtt.
 - Importkvotene for viltkjøtt
 - 40 tonn hjort
 - 140 tonn elg
 - 120 tonn annet vilt (Mye av dette er stykningsdeler)
 - Innenlands hjorteoppdrett (hjort og dåhjort) er i en oppbygningsfase, og årlig slakteuttak overstiger neppe 80 tonn.

Kommersialisering

- Villrein (bæres ofte ut i ryggsekk)
- Rådyr (god pris på hele skrotter)
- Elg og hjort er hovedressursen som egner seg til videreforedling

Omsetningen i dag



Vilt hjortekjøttet

- 3% omsettes i dagligvarebutikker
- 12% leveres HORECA
- 85% konsumeres/omsettes av jeger (NILF 2005)

For norsk elgkjøtt er situasjonen antakelig noenlunde lik

Omsetningsmulighetene er forenklet noe som følge av nye rutiner for kjøttkontroll.



Potensial



Matprats potensial analyse på rein og tamkjøtt.
(Elg er nok mye likt rein).

44% ønsker å spise mer reinsdyrkjøtt
3% ønsker å spise mindre

Positive drivere

- Smaken
- Det er sundt
- Kos/hygg

Barrierer (veldig få som oppga dette):

- Vanskelig å få tak i
- Ikke kjent/velprøvd
- Pris

Lokalmat med den rette «historien» har ca. 20% høyer pris, men betalingsvilligheten er tilstede. (Hotell)



Hovedutfordringer høsting

- Det er og blir et vilt, og krever felt håndtering og transport ut av felt
- Edel vare krever riktig håndtering (modning og nedskjæring)
- Elgjakt prises i kilo



Hovedutfordringer foredling



- Tilgjengelighet/leveransedyktighet og forutsigbarhet
- Sesongprodukt
 - Mottakskapasitet
- Økonomi



Foredlingsindustrien?

- Forutsigbarhet
- «Hele dyret»
- Mattrygghet
- Sesong







Indre-	1,7
Ytre-	2,8
Entrecote	1,0
Flatbiff	3,5
Stek	15,0
Grytekjøtt	5,0



Skav	15,5
Prod kjøtt	30,0



Beinavfall	25,5
-------------------	-------------

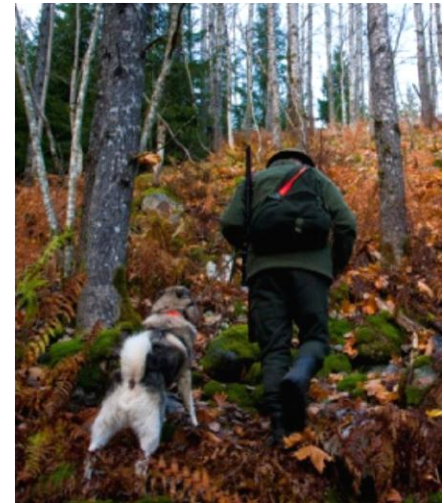
Hovedutfordringer marked

- Manglende markedsføring
 - Opplysningskontoret for vilt mangler
- Pris
 - Ingen subsidier
- Konkurransen
 - Mange som vil fylle middagsbordet
 - Utenlandskmat
 - Lam

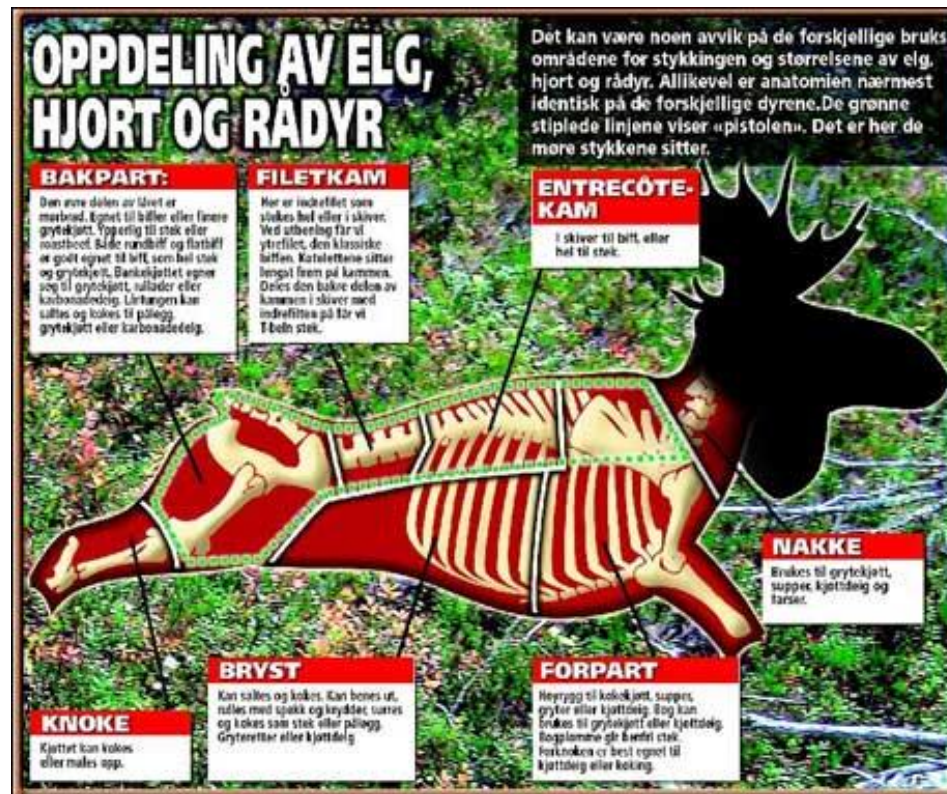


Tiltak/muligheter

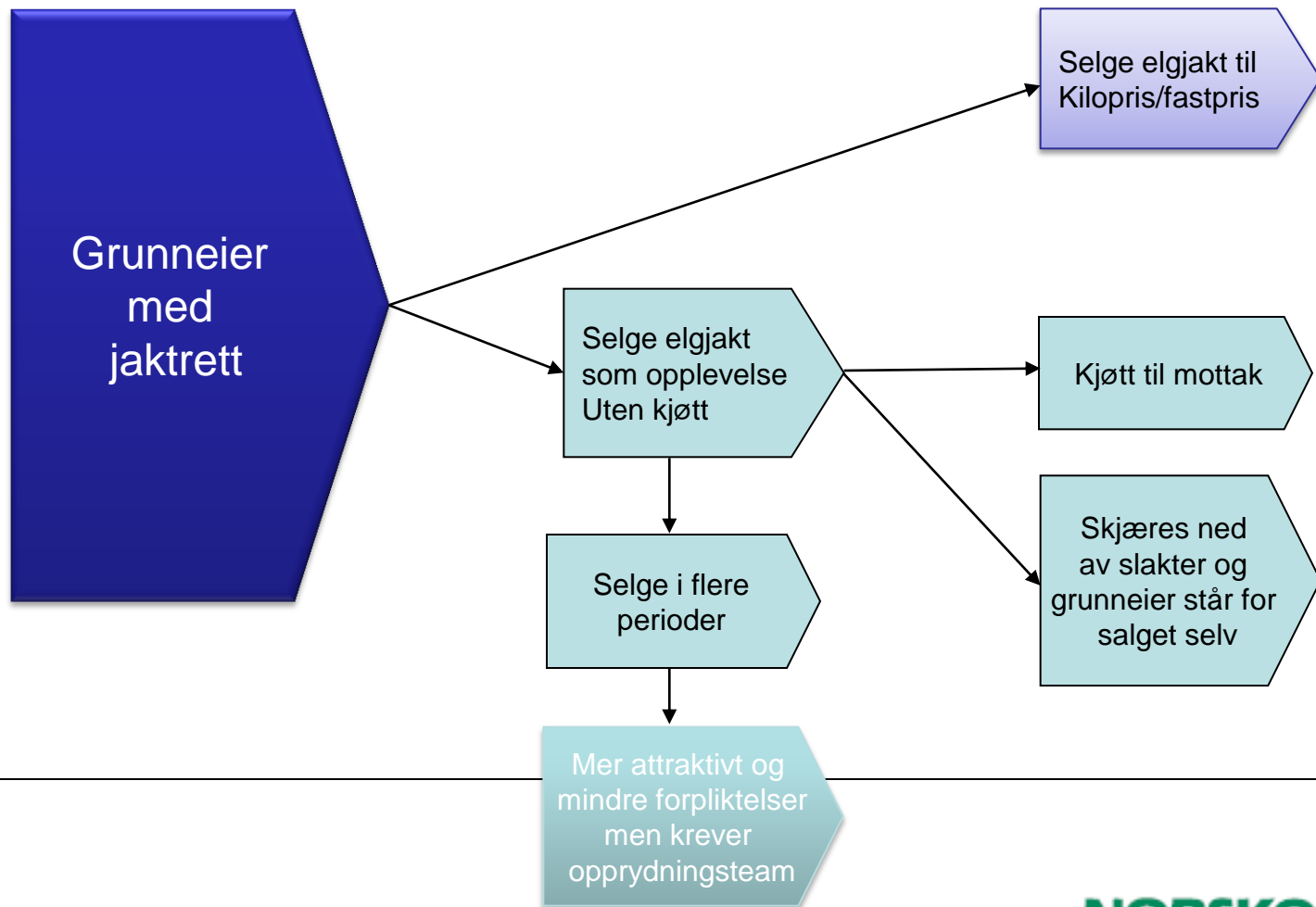
- Utvidet jakttidsramme?
 - Tilgjengelighet
 - Volum



Kompetanseheving – Håndtering – Infrastruktur



Organisering av jaktressursen



Organisering av omsetning / nettverksorganisering og effektive omsetningskanaler

- Distribusjon
 - Samle volumer
 - Skape trygget for tilgang
 - Prising som er transparent
 - Få markedsmekanismen til å virke.
- Matnav/organisering i nettverk
- HORECA og butikker ønsker forutsigbarhet
- Mer markedsmakt krever volum
- Kampanjer må planlegges i god tid og da kan butikkene slenge seg på



NORSKOG

Tiltak marked



- Felles markedsføringsinnsats
 - 1kr/kg
 - Matprat.no
- Rettet markedsføring
 - Helgemat
 - Eldre urbane kjøpere
- Produktpresentasjon
 - Kjøttdisken

MATPRAT TV

NYTTIG Å VITE



Helstekt indrefilet av elg



40 - 60 min



Litt mer avansert



Del



Legg til



Mobil



Skriv ut

Med en hel indrefilet av elg i ovnen er det duket for et festmåltid av de sjeldne. Denne fileten er rullet i friske urter og serveres med høstens søte plommer. Det er en suveren smaks-kombinasjon!



Hvordan lykkes med økt omsetning og verdiskaping av viltkjøtt?

1. Organisering av jakta
2. Organisering av omsetningsleddet
 - a) Tilgjengelighet, forutsigbarhet
3. Felles tiltak på markedsføring





Spørsmål og kommentarer