



# FFI GROWTH

Proof of Business



*Vi skaber vækst og arbejdspladser*

# FUTURE FOOD INNOVATION

## Growth – Proof of Business

Future Food Innovation (FFI) støtter innovation, der gør en forskel for fødevarer virksomheder. Future Food Innovation hjælper mindre fødevarer virksomheder, med at få kapital, viden, netværk og kompetencer. Kort sagt alt hvad virksomheder behøver for at skabe radikal innovation og vækst.

Future Food Innovation er forankret i Agro Business Park og har til formål at styrke innovationskraften og sikre et internationalt konkurrencedygtigt fødevarerhverv i Danmark. Det sker ved at bringe virksomheder, viden og brugere sammen, således at virksomhederne udvikler nye vækstplaner. Programmet er finansieret af Region Midtjylland og EU's Regionalfond samt privat medfinansiering fra de deltagende virksomheder.

Growth-puljen er for virksomheder, der vil udarbejde vækstplaner. Med inddragelse af ekstern rådgivning, får virksomhederne sparring og vejledning til at udarbejde planer for deres fremtidig vækstrejse. Der er særlig fokus på at afdække mulighederne inden for digitalisering, automatisering og internationalisering. Formålet med Growth-puljen er at få realiseret et kommercielt potentiale. Det har 14 virksomheder under denne Growth-pulje undersøgt og udviklet vækstplaner for.

---

Periode: 2015-2019 | Budgetpulje: 34,9 mio. kr.

Gennemførte projekter: 14 | Medvirkende virksomheder: 14



[www.futurefoodinnovation.dk](http://www.futurefoodinnovation.dk)



Foto: Rais Foto

## DEFCO

### Defco – en ny vækst – en ny fremtid



Virksomhed

Defco har i mere end 35 år produceret dansk kvalitets pålæg.



Vækstforløb

Defco søgte et Growth projekt med henblik på at skabe en vækstplan med fokus på eksport og øge salget af økologi. Deres Growth midler gik derfor bl.a. til at analysere forskellige udenlandske markeder og undersøge muligheder for at producere mere af deres pålæg økologisk. Derudover har de også søgt viden om hvordan de kan effektivisere deres produktion og på denne måde få mulighed for at skalere deres forhandlerskare.



Vækstrejse

For Defco blev Growth projektet en læringsproces, hvor de ved nærmere gennemgang af deres produktsortiment, fik et stort indblik i hvordan de fremtidig kunne optimere deres produktion og sortiment af varer, med henblik på at stå stærkere på det danske og udenlandske marked.

## FRIIS-HOLM CHOKOLADE

### Friis-Holm Chokolade i verdensklasse



Virksomhed

Den prisvindende chokolademager Mikkel Friis-Holm står bag Friis-Holm Chokolade brandet, som producerer og sælger gourmet chokolade af højeste kvalitet.



Vækstforløb

Friis-Holm Chokolade har med Growth projektet bl.a. fået hjælp til at analysere forskellige europæiske markeder med det formål at udvide brandet i Europa, igennem åbningen af flagship stores i flere europæiske storbyer. Oplevelsesøkonomi og chokolade. De to ting er slået sammen i projektet, hvor Mikkel Friis-holm også har fået hjælp til at lave forundersøgelser af markedet med henblik på at skabe særlige oplevelser gennem rundvisninger og testsmagninger på deres fabrik.



Vækstrejse

Med Growth projektet har Friis-Holm Chokolade fået udarbejdet en vækstplan, som har forberedt virksomheden på, hvordan de kan opbygge vækst via flagship stores. Vækstplanen omfatter også eksport og en plan over, hvordan de skaffer flere besøgende til deres kommende oplevelsesfabrik. De føler sig nu helt forberedt på deres kommende vækst.

*Projektet har givet os en klar vækstplan for Friis-Holm Chokolade.*

...

*Vi er nu bedre klædt på til opbygning af flagship stores, større eksport og på at igangsætte vores kommende oplevelsesfabrik.*

THOMAS HØRDAM,  
KONSULENT FOR  
FRIIS-HOLM CHOKOLADE





Foto: Tore Jørgensen, grundlægger af Herslev Bryghus

## HERSLEV BRYGHUS

**Autentisk gårdbryggeri med internationalt potentiale**



Virksomhed

Herslev Bryghus er et af Danmarks få ægte gårdbryggerier, som primært producerer økologisk maltøl.



Vækstforløb

International vækst på bl.a. det tyske og skandinaviske marked har været i fokus for projektet med Herslev Bryghus, som i projektet har fået udarbejdet markedsanalyser. Derudover har virksomheden fået rådgivning, som skal hjælpe dem til at optimere deres produktion, så de kan få så meget som muligt ud af deres råvarer.



Vækstrejse

Herslev Bryghus har gennem deres Growth projekt oplevet fordelene ved at få nye erfaringer og professionelle øjne til at tage et kig på virksomheden. Det har givet dem et indblik i nye muligheder for eksport.

*Growth projektet har givet Herslev Bryghus mulighed for at få erfaringer og professionelle øjne på eksportmulighederne.*

...

*Projektet har forberedt os godt på at føre vores eksportplaner ud i verden.*

THOMAS HØRDAM,  
KONSULENT FOR  
HERSLEV BRYGHUS



## HR. SKOV ENGROS

**Salgs- og vækstkoncept for egne produkter i Danmark og Nordtyskland**



Virksomhed

Hr. Skov Engros producerer delikatesser baseret på råvarer fra den omkringliggende danske natur.



Vækstforløb

Konsulenthuset Hildebrandt og Brandi har hjulpet Hr. Skov Engros med at analysere det danske marked for at afklare nye salgslokationer for de lokale delikatesser. Derudover har Hr. Skov Engros fået hjælp til at undersøge det tyske marked, særligt Hamborg, for at kunne lave en plan over hvordan virksomheden kan entrere det tyske marked. Det hele med et mål om at blive "madentusiastens naturlige valg".



Vækstrejse

Hr. Skov Engros har gennem projektet udviklet sig meget og ser nu virksomheden i et nyt perspektiv. Det har bidraget til et bedre grundlag for at se på beslutninger, som skal tages i virksomheden, med et mere objektivt blik. Derfor føler virksomheden sig nu bedre rustet til at træffe beslutninger, som i sidste ende skal bidrage til virksomhedens vækst.



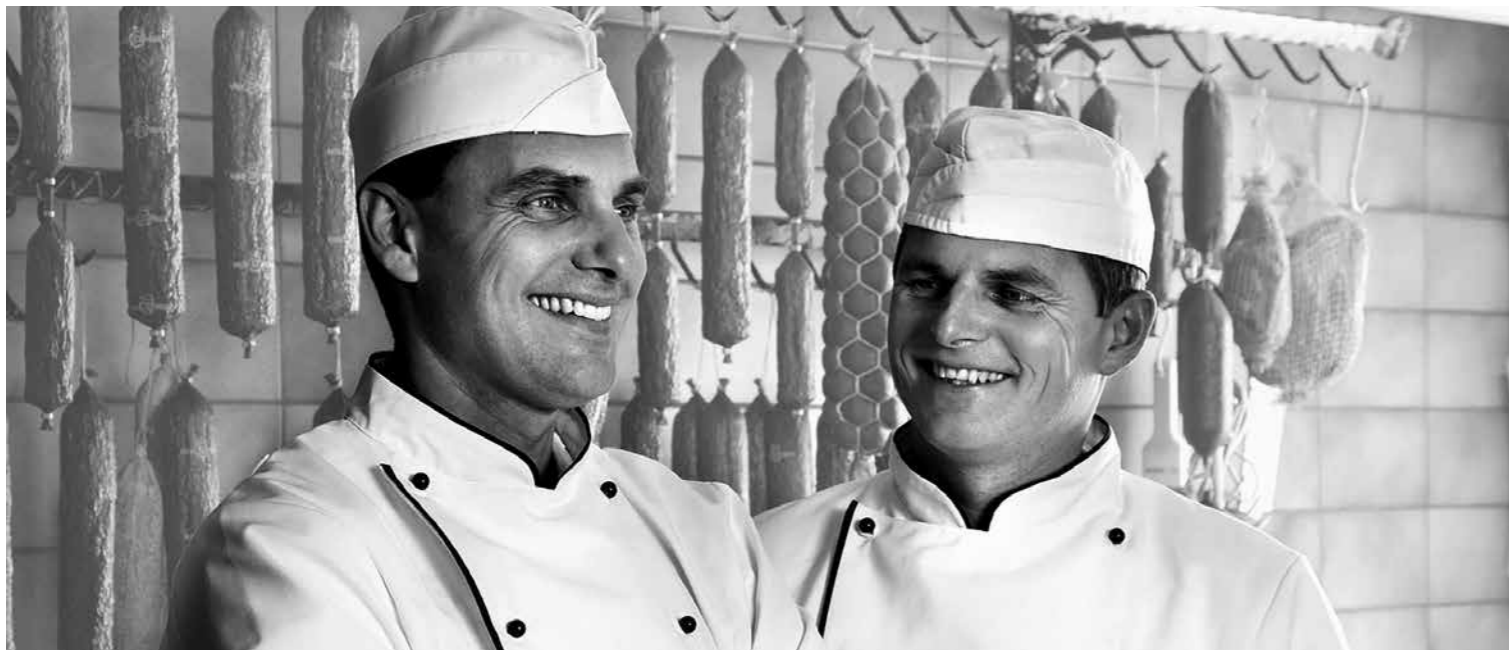
*Growth har klædt os på til at vi i dag kan træffe såvel bedre, men ikke mindst de rigtige beslutninger.*

...

*Projektet har været en øjenåbner for os, som medvirker til, at vi nu har en klar retning for hvilken vej vi vil gå for at skabe vækst i Hr. Skov Engros.*

CLAUS SKOV,  
HR. SKOV ENGROS





## HØJER PØLSER

**Vækst ved opstart af eksport til europæiske nærmarkeder**



Virksomhed

Højer Pølser er et velkendt navn i Danmark, som huskes for deres højkvalitets pølser.



Vækstforløb

Eksport til Tyskland og Norden har været fokus for Højer Pølsers Growth projekt. Derfor har konsulenter fra bl.a. Danish Food Supply hjulpet virksomheden med at analysere og undersøge markedet og forbrugerne i de forskellige lande. Derudover har Højer Pølser i projektet rettet blikket mod fremtidig markedsføring og projektet har rustet dem med forskellige markedsføringsredskaber.



Vækstrejse

For Højer Pølser har det været en læringsproces at afdække det tyske marked. En af de største udfordringer, som de hurtigt erfarede, var at deres kommunikation, logo og fortællingen om deres kvalitetsprodukter skulle tilpasses det tyske marked.

***Growth har betydet, at vi har fået tilført metodisk og målrettet arbejde, til at få analyseret og forberedt os til udvalgte eksportmarkeder.***

...

***Der hersker slet ingen tvivl om, at vi ikke var kommet så langt uden hjælpen fra FFI.***

**JAN MÜLLER,  
HØJER PØLSER**



## KLS PUREPRINT

**Bionedbrydelig fødevareremballage**



Virksomhed

KLS Pureprint er et familieejet off-set trykkeri, som arbejder med bæredygtigt tryk og print og udvikler miljøvenlig emballage.



Vækstforløb

KLS Pureprint har haft ambitioner om at skabe en vækstplan med fokus på digitalisering, kommunikation, bæredygtighed og udvidelse til nye internationale markeder. De har med Growth projektet fået hjælp til at undersøge og analysere udenlandske markeder og distributører. Derudover har de i projektet dykket ned i behovet for investorer.



Vækstrejse

Hurtig acceleration er en af de ting, som Growth projektet har hjulpet det familieejede off-set trykkeri med. Derudover har det givet dem mod på efter projektet at udvikle nye bæredygtige emballager, eksempelvis en ny barriere karton, som hverken indeholder plast eller skadelige kemikalier.

***Growth programmet har givet os mulighed for at bruge ressourcer på at afsøge og kortlægge mulighederne for bæredygtig fødevareremballage.***

...

***Projektet har bidraget til, at vi har flyttet os hurtigere, end det ellers ville have været muligt.***

**KASPER LARSEN,  
KLS PUREPRINT**



# FUTURE FOOD INNOVATION STØTTER **INNOVATION**, DER GØR EN FORSKEL FOR DIG OG DIN VIRKSOMHED!

**Growth-puljen** er for dig der vil realisere allerede udviklede forretningsidéer og koncepter, og forbedre vækstpotentiale internationalt.

Igennem vækstplanlægning og sparing får du realiseret kommercielle potentialer.



[www.futurefoodinnovation.dk](http://www.futurefoodinnovation.dk)





## LUNDBERG NORDIC

### Ingefær shots international



Virksomhed

Lundberg Nordic producerer ingefærshots og forskellige koldpressede frugtjuicer.



Vækstforløb

I Norden kender vi allerede de små ingefærshots, som Lundberg Nordic ønsker at få bredt ud til flere udenlandske markeder. Derfor har Lundberg Nordic fået udarbejdet en vækstplan for, hvordan de kan få deres ingefær shots bredt ud til bl.a. Holland og England. Ud over at afdække markederne har virksomheden søgt mere viden om eksport til disse lande og en undersøgelse af de logistiske muligheder.



Vækstrejse

Growth projektet har givet Lundberg Nordic et større indblik i det hollandske og engelske marked. Igennem processen er de blevet klogere på markedsmulighederne, samt løsninger ift. logistik. For Lundberg Nordic er England og i særdeleshed London nu deres fokus for vækst udover de nordiske lande.



## MØLLERUP BRANDS

### Internationalisering af Møllerup Brands



Virksomhed

Møllerup Brands udvikler og sælger produkter med hamp og har fokus på hampens sundhedsmæssige værdi.



Vækstforløb

Finland, Tyskland og Skandinavien. Det er nogle af de markeder, som Møllerup Brands har sigtet mod i deres Growth projekt. Forskellige konsulenter har hjulpet virksomheden med at undersøge, hvordan de kan entrere og vækste på en række udenlandske markeder. Derudover har Møllerup Brands fået hjælp til at undersøge behovet for emballage og etiketter til brug i udlandet, samt afdækning af deres behov for produktionsudstyr.



Vækstrejse

Møllerup Brands har som resultat af projektet et større kendskab til eksportmuligheder, særligt til Finland, Sverige og Tyskland. Den sparring og vejledning de har fået gennem projektet, har speedet deres processer op og fået det hele til at ske hurtigere end, hvad det ellers ville.

*Projektet har støttet op om nogle af de ting, som vi også ellers havde ambitioner om, men fremskyndet processen.*

...

*Growth har hjulpet os med at prioritere vores tid rigtigt og fokusere på det vi gerne vil lige nu.*

HENRIK RENDBØLL,  
MØLLERUP BRANDS





## NORTHERN

### Dansk producent, salg og eksport platform



Virksomhed

Northern er en distributions- og logistikløsnings virksomhed, som agerer aktør mellem producenter og forhandlere.



Vækstforløb

Northern har med deres Growth projekt fået hjælp til at lave en vækstplan med udgangspunkt i at styrke dem som aktør mellem fødevarerproducenter og forhandlere. De har haft konsulenter til at undersøge både det danske marked samt udenlandske markeder med henblik på at komme ud til flere producenter og forhandlere.



Vækstrejse

Virksomheden har nu fået indsigt i hvilke produkter og samarbejdspartnere, de i fremtiden skal vælge til og fra. Northern har efter projektet fået optimeret nogle af deres processer og er nu helt klar til at vækste.

*Alt i alt står vi nu godt rustet til at arbejde videre – fokuseret på det rigtige for virksomheden.*

...

*Growth projektet har i høj grad sat fokus på valg og ikke mindst fravalg af produkter og samarbejdspartnere, hvilket er super vigtigt for os.*

PER PEDERSEN,  
NORTHERN



## PURE SHOTS

### Pure vækst på det tyske og hollandske marked



Virksomhed

Pure Shots producerer kvalitetsshots baseret på naturlige råvarer, uden tilsatte aromaer.



Vækstforløb

Det tyske og hollandske marked har vækket en særlig interesse hos Pure Shots under virksomhedens Growth projekt, hvorfor de har ønsket et større indblik i, hvordan disse markeder differentierer sig fra det danske. Virksomheden har bl.a. fået hjælp til at undersøge forbrugerne i de respektive lande for at finde ud af hvilke smage der matcher det enkelte marked. De har desuden fået hjælp til at lave en plan over, hvordan de kan optimere og udnytte deres produktion til fulde.



Vækstrejse

En konsulent, bosiddende i Hamborg, har været en stor hjælp for Pure Shots gennem deres Growth forløb. Den vejledning, som virksomheden har fået har skærpet deres fokus til primært at fokusere på det tyske marked. Den afgrænsning har givet Pure Shots større fokus og målrettethed i arbejdet med eksport af deres kvalitetsshots.

*Projektet gav os mulighed for at undersøge alle de faktorer, som er vigtig at have styr på, inden man starter op på et nyt marked.*

...

*Growth har helt klart forbedret vores forudsætninger, for at få en positiv oplevelse af det tyske marked.*

DENNIS BISGAARD,  
PURE SHOTS





## RETAP

### Retap Infuse growth



Virksomhed

Retap producerer genanvendelige glasflasker, med det formål at forbedre måden folk drikker vand på med udgangspunkt i værdierne bæredygtighed, sundhed og design.



Vækstforløb

Retap har med deres Growth projekt fået hjælp til markedsanalyse af en række nordiske og europæiske lande, med udgangspunkt i at få både deres glasflasker og deres Retap Infuse ud på nye markeder. Derudover har de fået hjælp til at undersøge hvordan de kan udvikle deres webshop samt hjælp til udvikling af private labels til deres glasflasker.



Vækstrejse

For Retap er det forventningen, at deres Retap Infuse skal overgå salget af deres flasker. Og med den ambition skal der arbejdes videre ud fra analyserne og deres vækstplan. Der skal sættes ind på salg til de markeder, der er analyseret og der skal laves justeringer ift. deres produktion af private lable. Alt sammen for at opnå den ønskede vækst.



## RÆVHEDE NATURPRODUKTER

### Kvantespring 2025



Virksomhed

Rævhede Naturprodukter producerer og sælger vildt kød, både udskæringer af fersk kød, samt forskellige røgede og forarbejdede kvalitetsprodukter.



Vækstforløb

Rævhede Naturprodukter har taget Future Food Innovation vejen. Virksomheden startede med et Development projekt, som handlede om at udvikle en plastmodningspose, samt en ny modningsteknik til skinke. Derefter gik de i gang med Growth projektet, hvor de har fået hjælp af konsulenter til at lave en plan for, hvordan de skal håndtere virksomhedens vækst, samtidig med et generationsskifte fra far til søn.



Vækstrejse

Rævhede Naturprodukter har med Growth projektet fået et nyt syn på deres virksomhed, hvilket er gået godt i spænd med det generationsskifte, som skal ske i virksomheden. De arbejder nu på højtryk med at føre vækstplanen ud i livet og er allerede godt i gang.

*Growth projektet er for os landet på et tidspunkt, som er sjældent set matchet så godt.*

...

*Growth har inspireret os til at sige ja til ting som vi normalt ikke ville turde.*

JIMMY L. HAVGAARD,  
RÆVHEDE  
NATURPRODUKTER



## SLAGTER THEILGAARD

### Projekt Franchise



Virksomhed

Slagter Theilgaard er en slagterkæde, som sælger traditionelle slagtervarer.



Vækstforløb

Slagter Theilgaards ambition med Growth projektet, har været at få undersøgt muligheden for at skabe vækst igennem en række franchisebutikker. Virksomheden har fået hjælp til at undersøge markedet for mulige franchisetagere samt til udarbejdelse af et koncept, som skal implementeres i de fremtidige franchisebutikker.



Vækstrejse

Slagter Theilgaard har efter projektet fået skabt kontakt til forskellige mulige franchisetagere rundt omkring i landet og er tæt på at få aftaler i hus. Gennem Growth projektet har de både fået åbnet døre til mulige samarbejdspartnere, men også fået hjælp til at sortere i nogle af de projekter, som ikke har været et godt match for virksomheden.

*Der er ingen tvivl om, at det at være med i projektet har gjort, at vi har fået eksekveret og gjort nogle af de ting, som vi længe har snakket om vi ville.*

...

*Growth projektet har klædt os godt på til at kunne tage kontakt til franchisetagere og komme i gang.*

SØREN THEILGAARD,  
SLAGTER THEILGAARD



## SMARTBAKE

### Færdiggørelse af Detail-koncept



Virksomhed

SmartBake producerer rå kvalitetsdeje, hvor kunderne får mulighed for at lave hjemmebag i høj kvalitet.



Vækstforløb

SmartBake har gennem Growth projektet bl.a. fået hjælp til at undersøge, hvor det giver mening at sælge deres produkter. Smartbake har derfor afsøgt forskellige mulige sælgere af deres produkter samt generel analyse af, hvor i Danmark det ville give mening at udvide til og skabe vækst.



Vækstrejse

For Smartbake er væksten i gang efter deres Growth projekt og de er gået fra at have online salg og en ambition om at åben egne bagerier, til at være en del af Nemlig.com, Irma og Ret Nemt måltidskasser. Med opkøb af egne produktionslokaler undervejs i Growth projektet, blev det i højere grad vigtigt for Smartbake at få fokus på hvor og hvordan deres produkter sælges bedst.



**BONUS INFO:**  
*Smartbake indgik i 2019 en større aftale med Joe and the Juice om at producere kager til alle deres udsalgssteder.*





### BEVILLINGSMODTAGER

Agro Business Park A/S

Niels Pedersens Allé 2

DK-8830 Tjele

Tlf. 89 99 25 00

### KONSORTIE

*Agro Business Park,*

*Institut for Fødevarer, Aarhus Universitet*

*MAPP Centret, Aarhus Universitet,*

*Videnscenter for Fødevareudvikling (VIFU),*

*Teknologisk Institut,*

*Danish Food Cluster,*

*Erhvervshus Midtjylland.*

[www.futurefoodinnovation.dk](http://www.futurefoodinnovation.dk)