

Case: Is-producent styrker grønt værditilbud gennem nyt produktionsudstyr og veganske produkter

Resume

Da Coronakrisen betød nedgang i salg og omsætning hos Biosynergy, besluttede ledelsen at bruge de frigivne ressourcer på at udvikle en strategi for grøn omstilling, hvor man så et betydeligt vækstpotentiale.

Via et rådgivningsforløb fik Biosynergi konkretiseret sine ambitioner for grøn omstilling i en forretningsplan, som dannede grundlag for at rejse finansiering til flere grønne udviklingsprojekter. I dag har Biosynergy bl.a. implementeret nyt produktionsudstyr og lanceret en vegansk is-serie. De nye tiltag forventes at resultere i en omsætningsvækst på 500 pct. de kommende år.

Biosynergy

Fokus for forretningstilpasning
Bæredygtighed

Branche

Fødevarer

Antal ansatte

4

Geografisk placering

Svendborg



Baggrund og motivation

Biosynergy udvikler og producerer gourmet-is kendt under brandet "Skarø Is". Isene er baseret på økologiske og naturlige råvarer, der i videst muligt omfang er dyrket i lokalområdet.

Kendetegnende for Skarø Is er, at den er sødet med birkesaft og sukker-tang, som indeholder naturlige sukkerstoffer og mineraler, der fremmer smagen af de øvrige ingredienser i isen – og muliggør lavere sukkerindhold og færre kalorier ift. mange andre is på markedet.

Biosynergy sælger primært til virksomheder inden for oplevelseserhverv – herunder cafeer, flyselskaber, gårdbutikker, museer og specialforretninger – og eksporterer i dag til syv lande.

Biosynergy er en lille familiedrevet virksomhed med fire ansatte, der hver især har mange kasketter inden for salg, distribution, udvikling, produktion og administration.

Coronakrisen gav et pusterum til at tænke i grøn forretningsudvikling.

Særligt i begyndelsen af coronakrisen oplevede Biosynergy en nedgang i efterspørgslen, da deres kunder igennem længere perioder var påvirket af nedlukninger og restriktioner. For at klare sig igennem krisen måtte Biosynergy skære ned på sine omkostninger – bl.a. ved at hjemsende en produktionsmedarbejder.

Nedgangen i aktivitetsniveauet frigav imidlertid tid til at arbejde med forretningsudvikling. Allerede før krisen var Biosynergy gået i gang med at udvikle en strategi for grøn omstilling, hvor man ser et betydeligt vækstpotentiale. Nu var tiden inde til at færdiggøre strategien.

Egentlig har naturbeskyttelse altid været en bærende værdi i Biosynergy, men virksomheden har ikke brugt dette aktivt i sin markedsføring. Mest af alt fordi man ikke har arbejdet systematisk med at tænke bæredygtighed

ind i alle dele af forretningen, og derfor ikke ville risikere at møde dokumentationskrav, som ikke kunne efterkommes.

Gratis rådgivning under genstart nu sætter fart på udviklingsarbejdet

For at få hjælp til at kvalificere og færdiggøre strategien kontaktede Biosynergy den private rådgiver Malene Aaris, som de kendte gennem et netværk i fødevarerbranchen. Biosynergy vidste, at rådgiveren havde "fingeren på pulsen" ift. nye trends på fødevarermarkedet og kunne byde ind med erfaring og dybdegående strategiarbejde.

Malene Aaris samarbejdede med rådgivningsvirksomheden Ditlev Consulting om rådgivning til SMV'er under Industriens Fonds program genstartNU – og kunne derfor tilbyde Biosynergy et gratis forløb. For Biosynergy var timingen perfekt, og parterne blev derfor hurtigt enige om at sætte forløbet i gang.



Tilpasning af forretningsmodellen

Forløbet blev indledt med et heldagsmøde mellem rådgiveren og de to stiftere af virksomheden. Mødet havde til formål at give rådgiveren dyb forståelse af virksomheden og spore sig ind på fokus for forløbet.

Sammen blev parterne enige om at udarbejde en forretningsplan, som på en overbevisende måde kommunikerer virksomhedens ambitioner for grøn omstilling, herunder konkrete udviklingsprojekter og deres potentielle økonomiske gevinst. Målet var, at forretningsplanen efterfølgende kunne bruges til at rejse finansiering til udviklingsprojekterne.

Ny forretningsplan lægger sporene til udvikling og vækst i Biosynergy

Efter det indledende møde blev der afholdt yderligere tre møder mellem rådgiveren og virksomhedens to stiftere. Møderne tog udgangspunkt i en skabelon for forretningsplaner, som rådgiveren og Biosynergy samarbejdede om at udfylde.

Til hvert møde havde virksomheden arbejdet på udvalgte afsnit, som rådgiveren gav indholdsmæssig og sproglig feedback på. Rådgiveren havde erfaring med at skrive fondsansøgninger og kunne derfor bidrage med viden om, hvad bevillingsgivere ofte lægger vægt på.

I første omgang blev der lavet en opdateret beskrivelse af Biosynergys profil, som er nem at kommunikere og hænger sammen med virksomhedens mål. Tidligere definerede Biosynergy sig selv som en produktionsvirksomhed, men fordi man involverer sig i forskningsprojekter og har ambitiøse mål for grøn omstilling, blev rådgiveren og stifterne enige om at omdefinere Biosynergy til en udviklingsvirksomhed med tilknyttet produktion.

Næste skridt var at prioritere og konkretisere Biosynergys forskellige ideer til udviklingsprojekter. Ved at stille udfordrende spørgsmål og bidrage med ny viden om fødevareretrends på eksportmarkeder kunne rådgiveren hjælpe stifterne med at identificere ideer med størst kommercielt potentiale.

Først og fremmest fandt man frem til, at Biosynergy måtte investere i nyt produktionsudstyr for at kunne øge produktionskapaciteten (som på daværende tidspunkt var maksimalt udnyttet). Her hjalp rådgiveren bl.a. med at opstille et budget for afkastet af investeringen efter dialog med forskellige udstyrsleverandører.

Derudover fandt man frem til, at Biosynergy skulle fokusere på at lancere en serie af veganske produkter, som havde været på tegnebrættet længe, men ikke kunne produceres på det eksisterende udstyr. Her kunne rådgiveren bl.a. byde ind med viden om vækstmarkeder for veganske produkter, forskellige segmenters efterspørgsel efter veganske produkter samt navngivne forhandlere af veganske produkter. Også her hjalp rådgiveren med at opstille et budget for udvikling i salget af veganske is.

Om forløbet

| | |
|-----------------------------------|---|
| Tilpasning af forretningsmodellen | Konkretisering af udviklingsprojekter der skal understøtte grøn omstilling i virksomheden |
| Output | Forretningsplan der beskriver virksomhedens profil og ambitioner for grøn omstilling |
| Ressourcer | 65 timers rådgivning samt egenfinansiering i form af 200 timer |
| Bidrag fra virksomheden | Deltagelse i møder og hjemmearbejde herimellem samt kontakt til leverandører, bank og andre nøglepersoner |
| Varighed | 3 måneder |

Resultater

Da forløbet var slut, sad Biosynergy tilbage med en gennemarbejdet forretningsplan, som blev præsenteret for virksomhedens bank, der umiddelbart efter tilbød et lån til udviklingsprojekterne. Forretningsplanen gav banken et godt indblik i, hvad Biosynergy laver, og hvor den gerne vil bevæge sig hen – herunder gevinster og risici forbundet med projekterne.

Grøn omstilling – fra produktion til produkter og emballage

Efterfølgende har Biosynergy sat strøm til udviklingsprojekterne. Forventningen er, at tiltagene tilsammen vil øge virksomhedens omsætning med 500 pct. de kommende år.

Først og fremmest har man købt og implementeret en ny pasteur i produktionen, hvormed alt manuelt arbejde omkring opvarmning og miks af ismassen er automatiseret. Dette har mangedoblet produktionskapaciteten – og i dag kan Biosynergy producere 8000 is pr. dag mod 2000 på det gamle udstyr.

Med den nye pasteur er der endvidere kommet bedre styring på bl.a. pumper og ventiler i produktionen, som nu kun bruger strøm, mens produktio- nen er i gang – hvor de førhen brugte strøm døgnet rundt. Derved har virksomheden reduceret sit strømforbrug med 67 pct.

Endelig har virksomheden lanceret sin serie af veganske is, som kan produ- ceres på den nye pasteur, ligesom man har FSC-certificeret al emballage.



”Vi har kunnet lave en total grøn omstilling af virksomheden, fordi vi har fået banken med på ideen. Der er nu kommet en bevidsthed om bæredygtighed i alle detaljer i virksomheden. Lige fra vores produkter til produktion og emballage.”

- Stifter, Martin Jørgensen, Biosynergy

Læringspunkter

- Med en gennemarbejdet forretningsplan kan du forbedre dine muligheder for at få finansiering til din virksomheds udviklingsprojekter, fordi banken eller investoren bedre kan forstå, hvad investeringen handler om – og hvilke risici og gevinster der er forbundet med investeringen.
- Indholdet i en forretningsplan kan variere afhængig af, hvilken type virksomhed du driver. Der findes mange skabeloner for forretningsplaner, som du kan tage udgangspunkt i – kig fx på virksomhedsguiden.dk.
- Bæredygtighed kan tænkes ind i mange dele af din virksomhed – fx råvarevalg i produkter, energiforbrug i produktionen eller valg af emballage. Eksterne rådgivere kan hjælpe dig med at konkretisere, beskrive og prioritere i dine ideer til grøn omstilling af virksomheden.
- Grøn omstilling kræver ofte investeringer i fx produktudvikling, produktionsudstyr, markedsføring. Der findes forskellige muligheder for tilskud til grøn omstilling af i SMV'er. Du kan søge vejledning om støttemuligheder i dit regionale erhvervshus.

Erfaringsopsamlingen på genstartNU gennemføres i et samarbejde mellem IRIS Group, Syddansk Universitet, PHA Consult og AMind. Casen gennemgår et samarbejde mellem Biosynergy og rådgivningsvirksomheden MAA.C ApS.