

Formandens beretning til Limousine Unik's generalforsamling på Hotel Dalgas i Brande.

Ved sidste års generalforsamling d. 13. marts besluttede vi, at Limousine Unik skulle oprette et datterselskab m.h.p. online salg af kød.

Og det er så det, at året er gået med. Vi fik stiftet et aps. - danskebøffer i maj måned, og valgt en bestyrelse bestående af mig selv som formand, Frede Kristensen, næstformand og kasserer, Jan Winum Poulsen, bestyrelsesmedlem og direktør, Freddie Christiansen, der har ansvarsområde med tilmelding og indtransport af dyr, Tommy Jessing, der har kontakten til slagteren, Lilian Kristensen, der er gift med Frede, er den praktiske m.h.t. bogholderi/regnskab og endelig Lars Mikkelsen, der er tilknyttet selskabet m.h.p. opsætning af hjemmeside, eksponering på sociale medier, foto m.m.

Limousine Unik har ydet 2 lån til danskebøffer.aps. Et lån på kr. 395.000 samt senere et lån på kr. 200.000. Desuden har det kostet kr. 40.000 at oprette aps.et. Det er et krav for at levere til danskebøffer, at man er aktiv medlem af DLF samt har en anpart i Limousine Unik. Det var så beretningen for Limousine Unik.

Danskebøffer.dk - I opstarten havde vi en forventning om, at den danske forbruger som følge af coronaen var blevet mere dansk orienteret m.h.t. køb af danske varer, og i et optimistisk øjeblik besluttede vi, at slagte 25 dyr. Det skal bemærkes, at man enten kan få slagtet via DC eller via Vester Hæsinge slagteren, der er det slagtehus, som står for modning, udskæring og pakning af kødet, medens det bliver indfrosset hos " Snor og Snor i Rødding.

I bagklogskabens klare lys, må vi erkende, at 10 havde været rigelig. Fra starten af besluttede vi at entrere med professionelle folk inden for sociale medier bl.a. facebook, ligesom vi fik lavet, hvad vi selv syntes var en yderst professionel opsat hjemmeside, hvor interesserede kunne gå ind og købe vores kød. Interessen efter at vi blev lanceret var da også stor, men fakta er, at utrolig mange var inde og besøge vores hjemmeside. En del " lagde i kurv ", men når der skulle betales, sprang langt størsteparten fra. Vi har under hele forløbet været opmærksom på dette, og har også forhørt os hos folk, der har forstand på online slag. Vi har ligeledes haft flere inde og kigge på vores hjemmeside og spurgt dem, om de ville købe ? Flere har sagt, at det ville de ikke, idet det var som at købe en " lykkepose ". Og hvad menes der så med det ? Der menes, at folk reelt ikke kunne være sikre på, hvad de fik med i kødpakken, når de købte eks.vis 10 kg. Det er der lavet om på nu, således at man ved køb kan se, hvad man bestiller. Vores oprindelige mål for forbrugergruppe var at ramme familier – bosiddende i større byer, hvor børnene var blevet større eller var flyttet hjemmefra, og hvor familien havde råd til at betale en ordentlig pris for noget godt og vellagret kød dansk produceret oksekød. Har vi så ramt vores målgruppe ? Svaret må være kun delvist. I starten kunne vi se, at mange der købte var fra trekantområdet, hvor " Naturligvis Limousine " gennem flere år havde solgt kød. Forbrugerne der vidste således, at Limousinekød er kvalitetskød. Allerede fra starten af, havde vi fået klarlagt, at man ved opstart af noget nyt skal forsøge at starte op i et område, og herefter udvide området til andre steder. Vi kunne se, at langt det meste kød blev afsat i Jylland. I efteråret besluttede vi at målrette vores indsats mod Silkeborg og opland. Dette fordi Silkeborg er en større by, der findes mange familier, der har en større indkomst, der findes en lokalradio, hvor vi kunne købe os til radiospots, og endelig kunne vi fremvise en besætning, hvor folk fra byen kunne komme og se, hvordan Limousinedyr er opstaldet om

vinteren, og høre fra en praktisk avler, om dyrenes opvækst og hvad de blev fodret med. Vi kørte radiokampagnen over 5 hverdage den første uge i november, hvor vi morgen og eftermiddag udlovede en kødpakke, ligesom der køre radioreklamer mange gange dagligt i radio Silkeborg. Om fredagen var der folk inde og lave reklame for vores onlinesalg først på radio Silkeborg og senere på Torvet i Silkeborg. Søndag d. 7. november afholdt vi åbent hus hos formanden. Forinden var dette annonceret på lokal facebook. Dem, der i løbet af ugen havde vundet kødpræmier, skulle tillige afhente dem fysisk ved åbent hus arrangementet. Ved åbent hus grillede vi culottestege samt grillpølser, således at der også var smagsprøver. Og hvordan gik det så med vores fremstød?

Fakta er, at der ikke kom mange fra Silkeborg udover dem, der skulle hente deres præmie. Der kom faktisk en del fra Gjern og omliggende byer, som havde læst om arrangementet på facebook, og som kom bl.a. for at se, hvordan limousinerne havde det på stald, idet formandens dyr, afgræsser flere enge omkring Gjern by, hvor folk således hele sommeren kan gå og følge dem. Der kom faktisk også enkelte langvejs fra, der havde læst om vores åbent hus på vores hjemmeside, og hvor de var kunder ved os i forvejen. Vi havde taget en kølertrailer med, og der blev solgt en del kødpakker, grillpølser samt spegepølser.

Vi har også flere gange overvejet, om vi skulle få en kendt person til at reklamere for danskebøffer. Vi har en kok, Hasse Jakobsen, der har lavet flere små videoklip på youtube om tilberedning af limousinekød.

Senest har vi aftalt med Troels Hymøller, der er kendt fra " landmand søger kærlighed ", og som selv er selvstændig landmand (mælkeproducent), at han reklamerer for danskebøffer. Han ligger dagligt opslag op på facebook. Han har fået en limousinekælvkvie, som han jævnligt ligger opslag op om. Troels Hymøller var på besøg søndag d. 7. november ved vores åbent hus arrangement.

Op til jul forsøgte vi at sælge firmajulegaver som kødpakker – det blev en delvis succes forstået på den måde, at mange firmaer har aftale i forvejen, og det er således svært at " få en fod inden for ", men vi fik da solgt nogen.

I januar og februar besluttede vi at holde lav profil, idet folk erfaringsmæssigt har lavvande i kassen efter jul og nytår. Her i marts måned er vi gået i gang med slagtninger igen, og vi har taget kontakt til Erhvervshus Sydjylland, idet vi vil have en ekstern rådgiver ind over, som har forstand på marketing, til at kigge vores koncept igennem for at forbedre dette.

Foreløbig har vi fået at vide, at vi skal regne med en opstartfase på 36 mdr (og vi har p.t. kun været i drift i ca. 9 mdr.

Og hvad med fremtiden – ja vi har givet håndslag på, at vi fortsætter mindst et år mere på samme måde som nu. Herefter skulle der gerne være kommet så meget gang i forretningen, at vi kan få råd til at ansætte en m/k, til at varetage den daglige drift, således at vi i bestyrelsen kan blive fritaget for en stor del af vores arbejdsbyrde. Der er ind til nu kun udbetalt et mindre honorar til bogholderen samt direktøren, medens alle andre har arbejdet gratis, og der er ikke betalt kørepenge eller andre ydelser.

Ejvind K. Svejstrup, formand