



Ibm. prosjektet «Mer viltkjøtt Vestland»

Kartlegging av hjort som næringsvei i Vestland:

Spørreundersøkelse og intervjuer blant godkjente virksomheter for håndtering av hjortekjøtt i Vestland

Innhold

1. Om undersøkelsen
2. Hovedpunkter
3. Respondentenes bakgrunn
4. Hverdagen for hjortekjøttnæringen
5. Råvarer og kunder
6. Barrierer
7. Fremtiden for hjortekjøtt som næringsvei

Forsidefoto: Johan Trygve Solheim.

1. Om undersøkelsen

Undersøkelse rettet mot hjortenæringen i Vestland

«Spørreundersøkelse om status og fremtidsutsikter for å utvikle hjortenæringen i Vestland blant godkjente virksomheter for håndtering av hjortekjøtt i Vestland» er del av prosjektet «Mer viltkjøtt Vestland», og er én av to nettbaserte undersøkelser om hjortekjøtt som er blitt gjennomført i Vestland i perioden mai–juli 2023.

Undersøkelsen er et samarbeid mellom Stiftelsen Norsk Hjortesenter, Statsforvalteren i Vestland og AgriAnalyse. Sistnevnte gjennomfører en nasjonal undersøkelse som inkluderer denne undersøkelsen i Vestland. Mind the Gap AS har bistått i å tilrettelegge for og gjennomføre undersøkelsen. Selskapet har også bistått i å analysere resultatene.

Den andre undersøkelsen var rettet mot viltansvarlig og landbrukssjef / faglig ansvarlig for landbruk i kommunene i Vestland. Se egen rapport for resultatene fra denne undersøkelsen.

«Mer viltkjøtt Vestland» skal bidra til at Vestland blir en foregangsregion i å utvikle hjortekjøtt som næringsvei gjennom hele verdikjeden. Prosjektet er finansiert av Vestland fylkeskommune, og gjennomføres av Stiftelsen Norsk Hjortesenter.

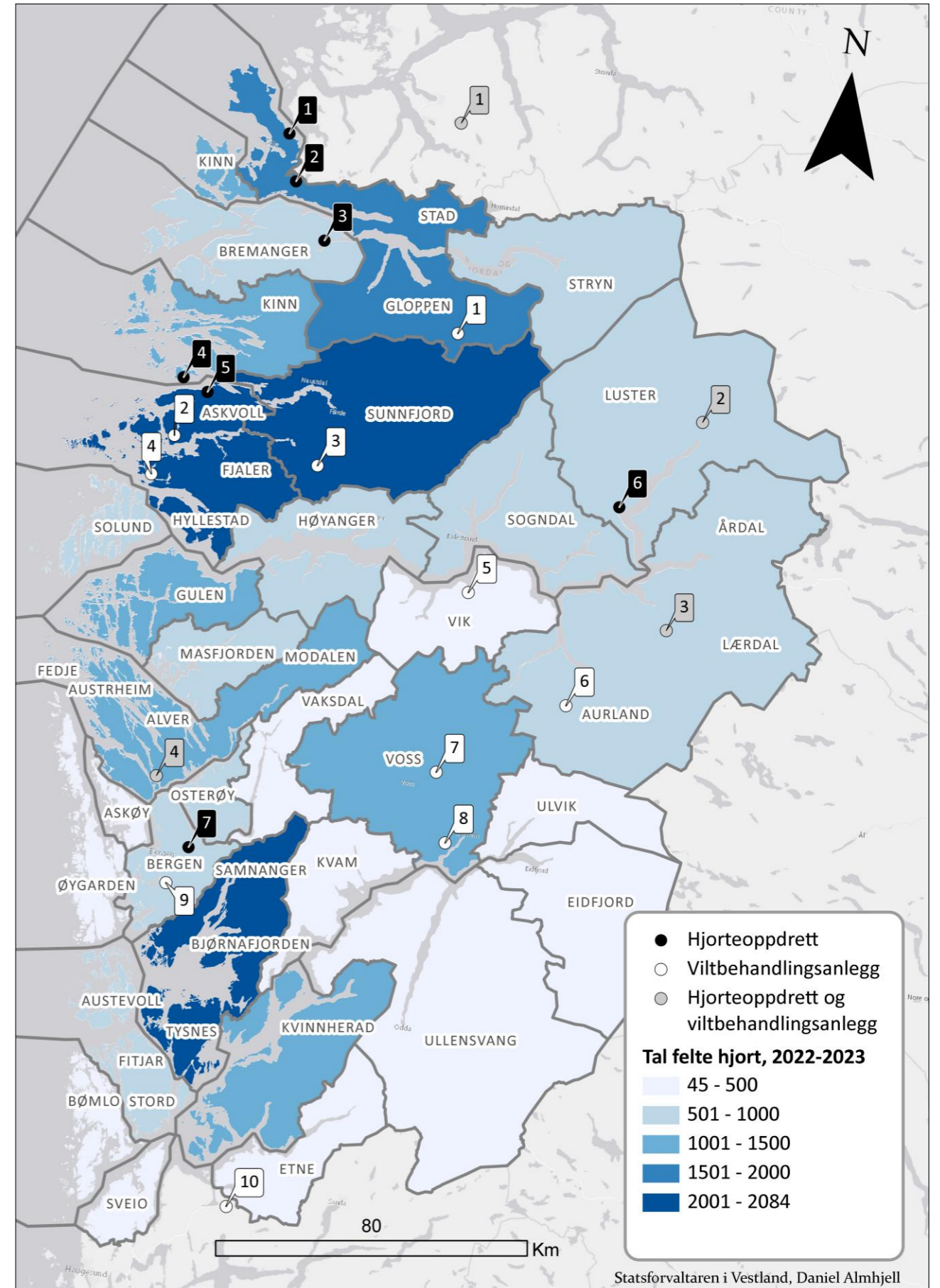
Panelet

Panelet besto av 21 godkjente virksomheter for håndtering av hjortekjøtt i Vestland. Alle virksomhetene befinner seg i Vestland bortsett fra en som befinner seg på grensen til Rogaland og en annen som befinner seg på grensen til Møre og Romsdal.

Panelet bestod av to hovedtyper virksomheter:

- Hjorteoppdrett
- Viltbehandlingsanlegg

Noen virksomheter er begge deler. På kartet til høyre er det en oversikt over virksomhetene som var med i undersøkelsen.



Svar

17 respondenter svarte på undersøkelsen. Det gir en svarprosent på 81. Undersøkelsen hadde i stor grad åpne svar. Det betyr at svarprosenten varierer fra spørsmål til spørsmål.

Undersøkelsen ble gjennomført i perioden mai til juli 2023.

Det er også gjennomført intervjuer på gården med 14 av 21 respondentene. Målet er å gjennomføre intervjuer med alle respondentene etter sommerferien 2023. Denne analysen bygger også på inntrykk fra intervjuene som er gjennomført.

2. Hovedpunkter

Hovedpunkter

Regelverket er en barriere for utvikling av hjortekjøtt som næringsvei, men det er også en stor barriere at ikke handlingsrommet i dagens regelverk brukes bedre.

Å utvikle en hjortekjøtt næringsvei i Vestland er ikke på den politiske agendaen i Vestland. Lokalpolitikere og administrasjon har liten kjennskap til aktørene i næringen.

Det er ikke for lite tilgang på råvarer, men heller det at råvaretilgangen er ujevn. Aktørene under ett har mye ledig kapasitet i anleggene sine.

Viltkjøtt næringsveien i Vestland er nisjepreget, og virksomhetene er utviklet på ulike måter. Det vitner om stor kreativitet blant aktørene. Mange av aktørene motiveres av å jobbe med innovasjon i næringen.

Flere av virksomhetene kobler hjortekjøttet til reiseliv og opplevelser. Det er et større potensial i å koble hjortekjøtt med satsninger i reiselivet.

Lønnsomheten varierer fra virksomhet til virksomhet, men næringen samlet sett opererer på marginer. Generelt sett er det et budskap om at driftsmarginene bør bli bedre. Noen eldre virksomheter har bygget opp anlegg over tid, og har derfor ikke stor gjeld.

Hovedpunkter

Likevel er det få nyetablering, og det kan være barrierer særlig for yngre aktører å etablere seg.

Undersøkelsen viser en forsiktig optimisme med tanke på aktørene i dag og på å utvikle hjortekjøtt som næringsvei i Vestland. De fleste virksomhetene vil enten bevare driften som i dag eller øke volumet. Ingen vurderer å legge ned.

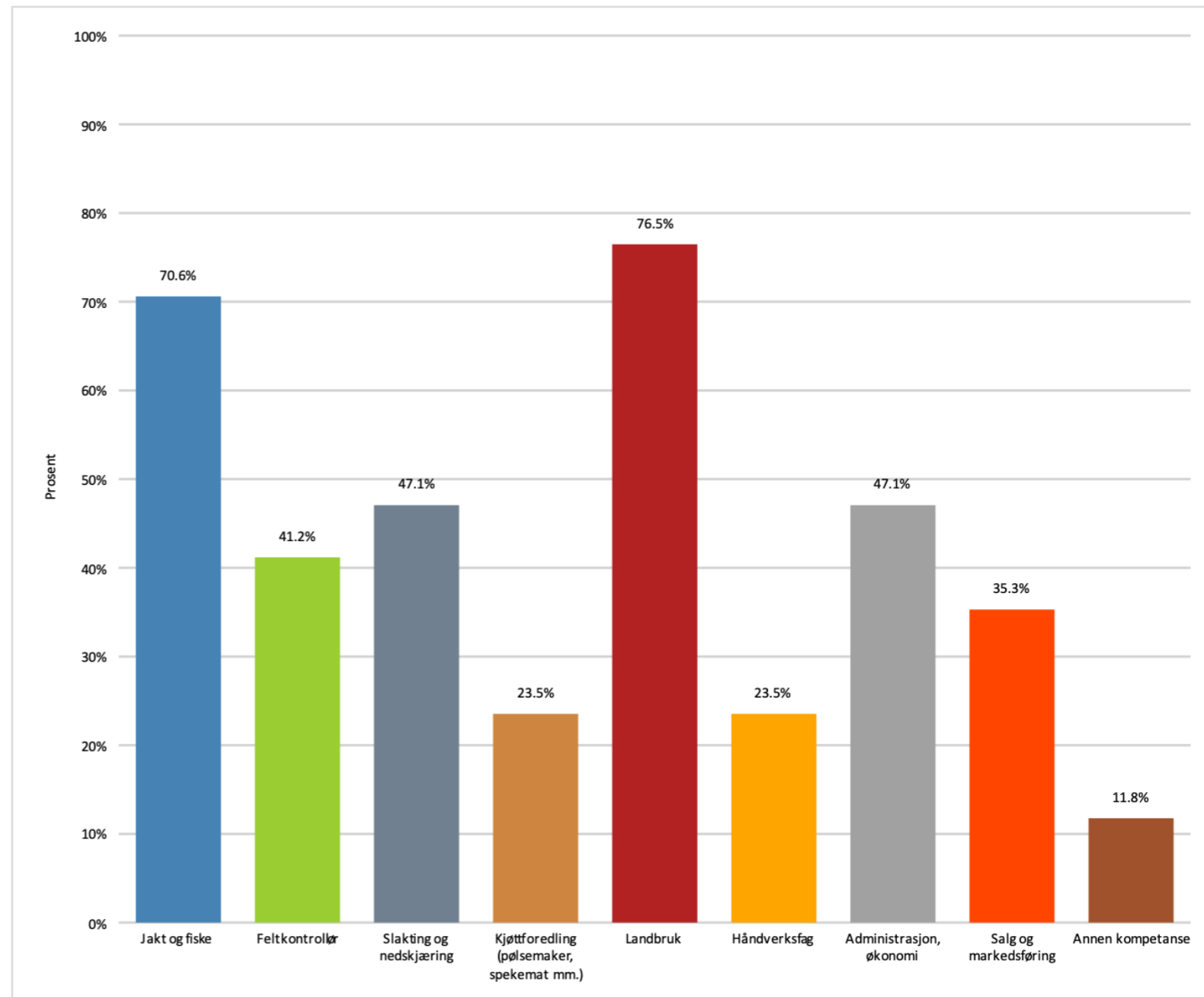
Kjøttskjærere er en kritisk kompetansen for virksomhetene. Ofte er det eier eller daglig leder som selv skjærer kjøttet. Det etterspørres flere kvalifiserte kjøttskjærere.

I intervjuene kommer det også frem at kvaliteten på kjøtt varierer. Håndteringen av kjøtt blant jegere kan fortsatt bli bedre, selv om feltkontrollørordningen har bidratt positivt til dette.

3. Respondentenes bakgrunn

Om respondentene

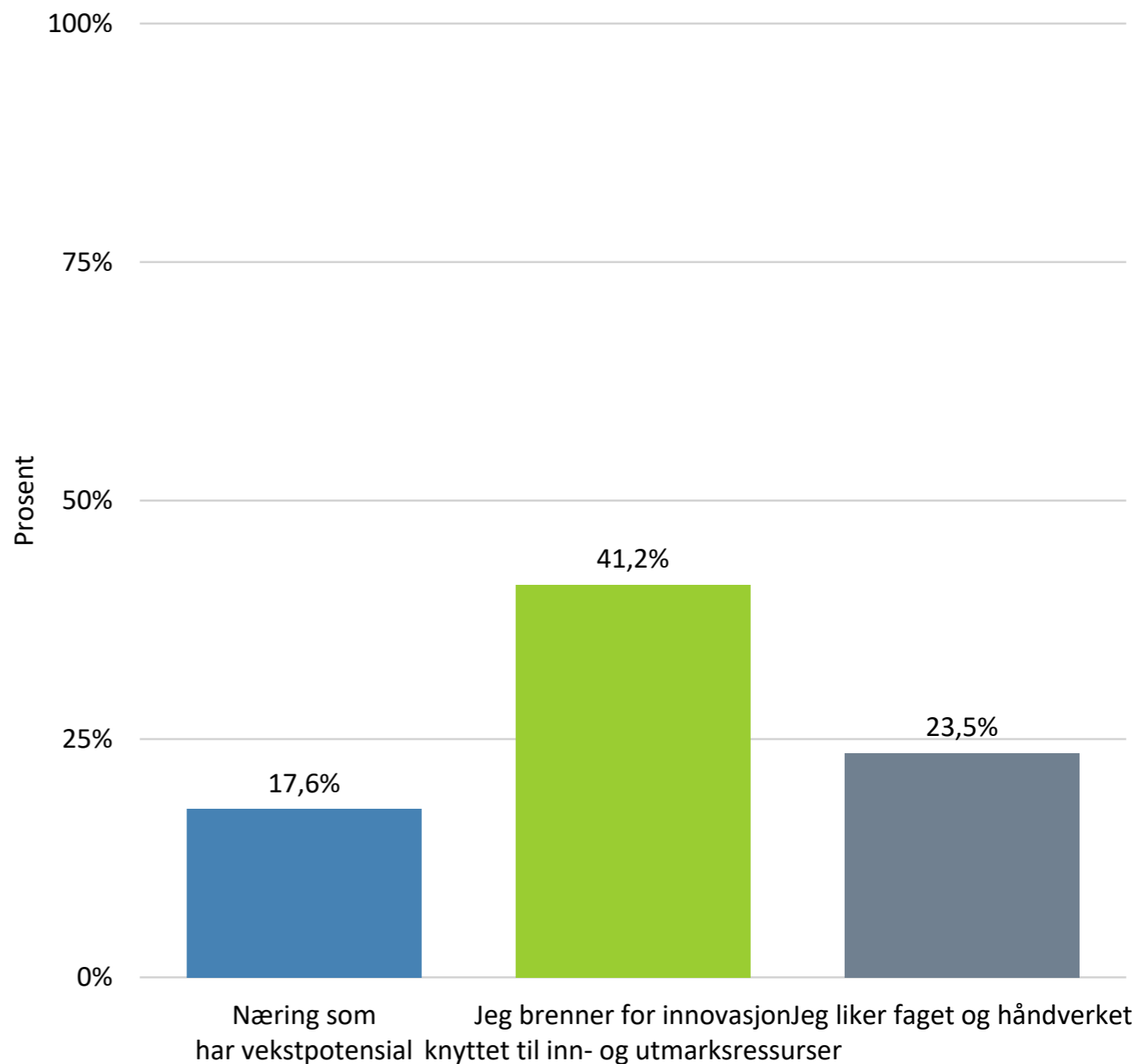
- 88 prosent av respondentene er menn.
- 82 prosent av respondentene er 40 år eller eldre. 6 prosent er mellom 30–40 år, mens 12 prosent var under 30 år.
- Respondentene har en bred kompetanse og de fleste har kompetanse innen landbruk, jakt og fiske, slik som figur 3.1 viser.
- De fleste av respondentene er enten daglig leder (41 prosent) eller eier av virksomheten (47 prosent).



Figur 3.1 Beskriv din bakgrunn (kompetanse, utdanning og erfaring). Det var mulig å krysse av for flere alternativ. 17 av 17 svar.

Motivasjon for å utvikle hjortenæringen

- 41 prosent sier at innovasjon knyttet til inn- og utmarksressursene er den viktigste motivasjonen for å satse på hjortekjøtt næring.
- 18 prosent svarer annet (vises ikke i figur 4.1). En respondent har begrunnet dette med å videreføre en generasjonsbedrift.
- Ingen har svart at motivasjonen henger sammen med at det er en lønnsom næring eller at det handler om å utvikle arbeidsplasser i distriktene (vises ikke i figur 3.2).

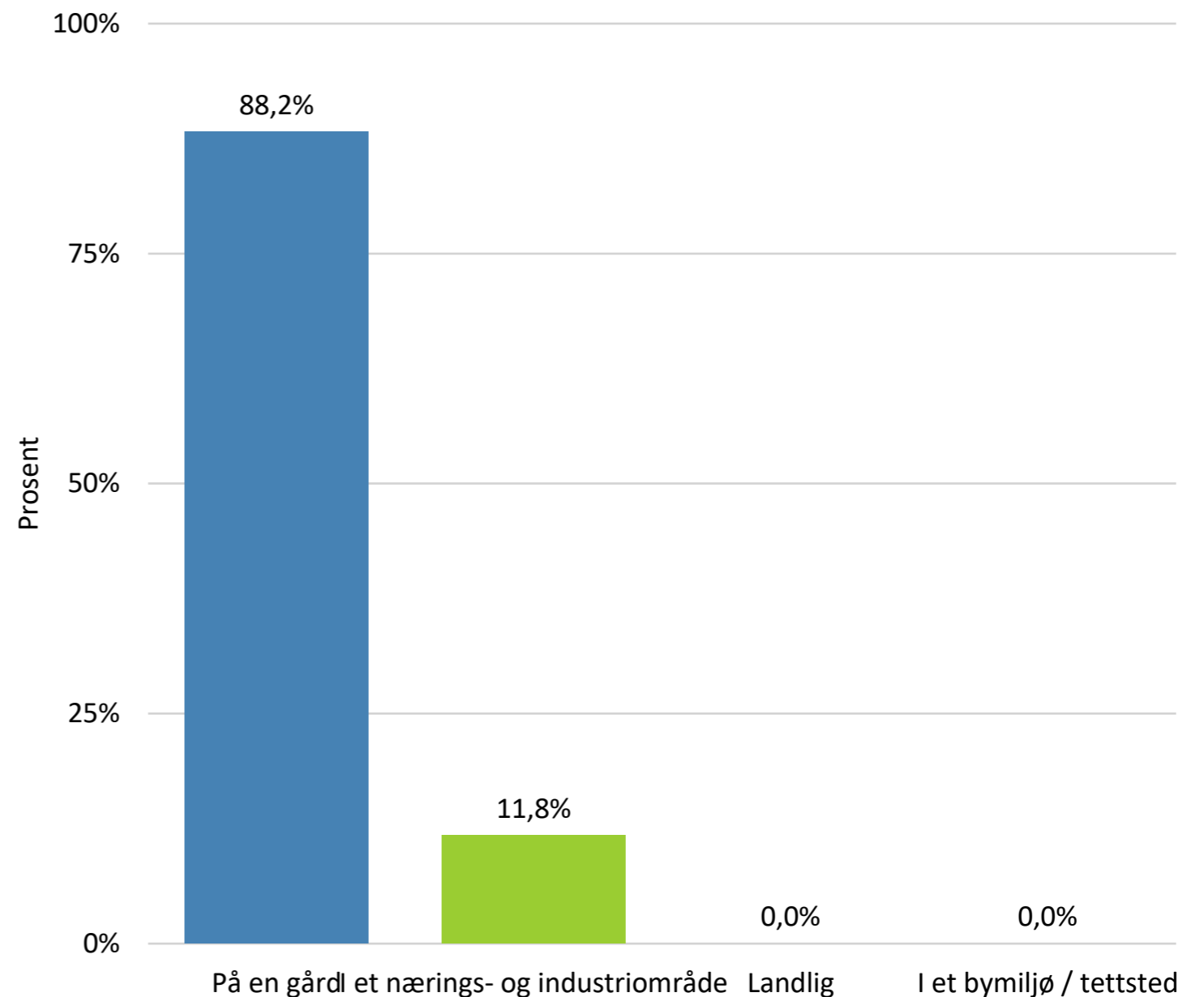


Figur 3.2 Hva er din motivasjon for å jobbe i denne næringen? Kryss av for utsagnet som beskriver det best. 17 av 17 svar.

4. Hverdagen for hjortekjøttnæringen

Hjortekjøtt som næring er en tilleggsnæring i landbruket

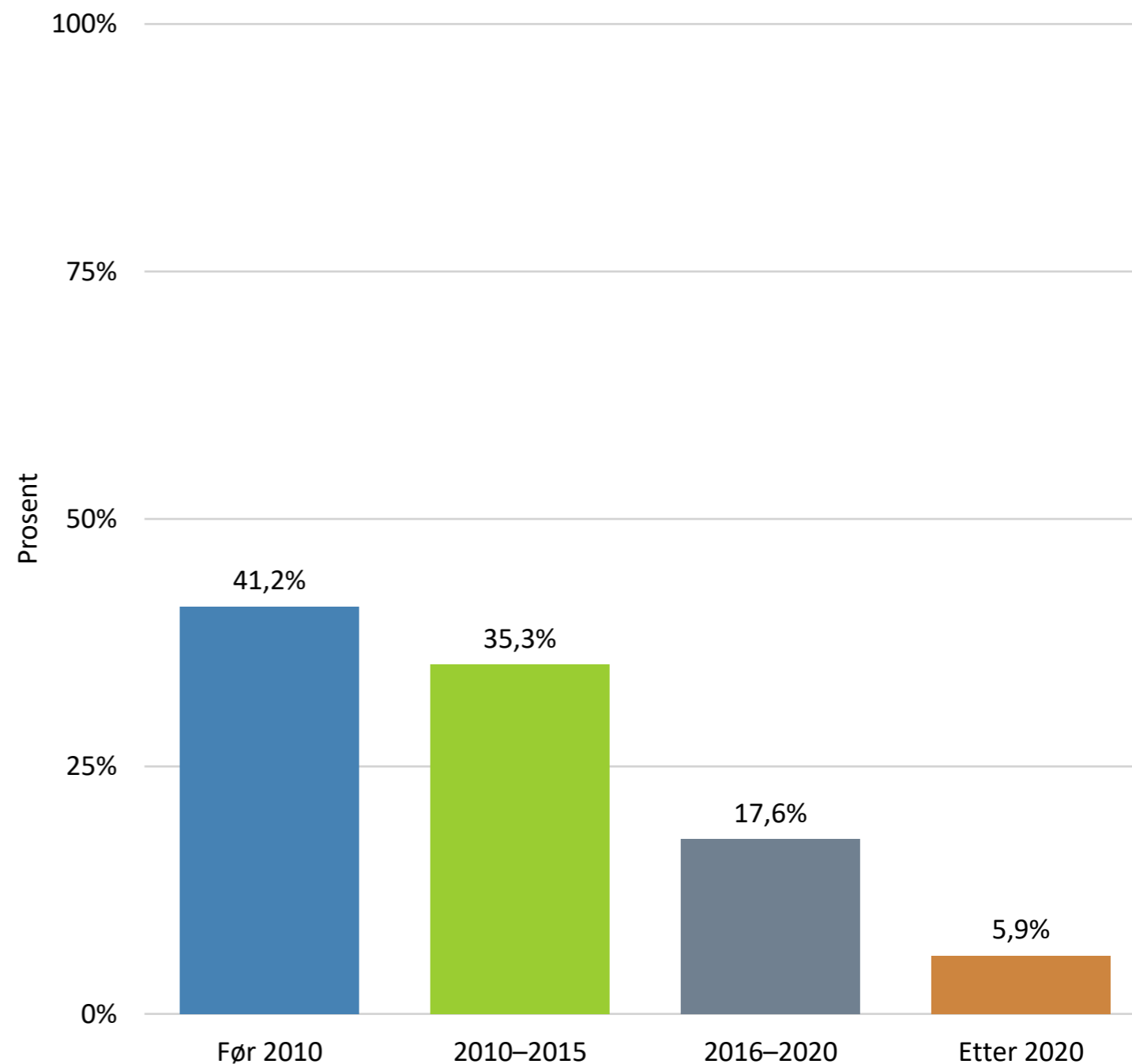
- 88 av virksomhetene befinner seg på en gård. Det tyder på at hjortekjøtt som næring er en tilleggsnæring i landbruket.
- Inntrykket fra intervjuene er likevel at virksomhetene driver ulikt. Virksomhetene er nisjepreget, men de har funnet ulike nisjer. Dette tyder på stor kreativitet og variasjon.



Figur 4.1 Hvor er virksomheten din lokalisert? 17 av 17 svar.

Få nyetableringer

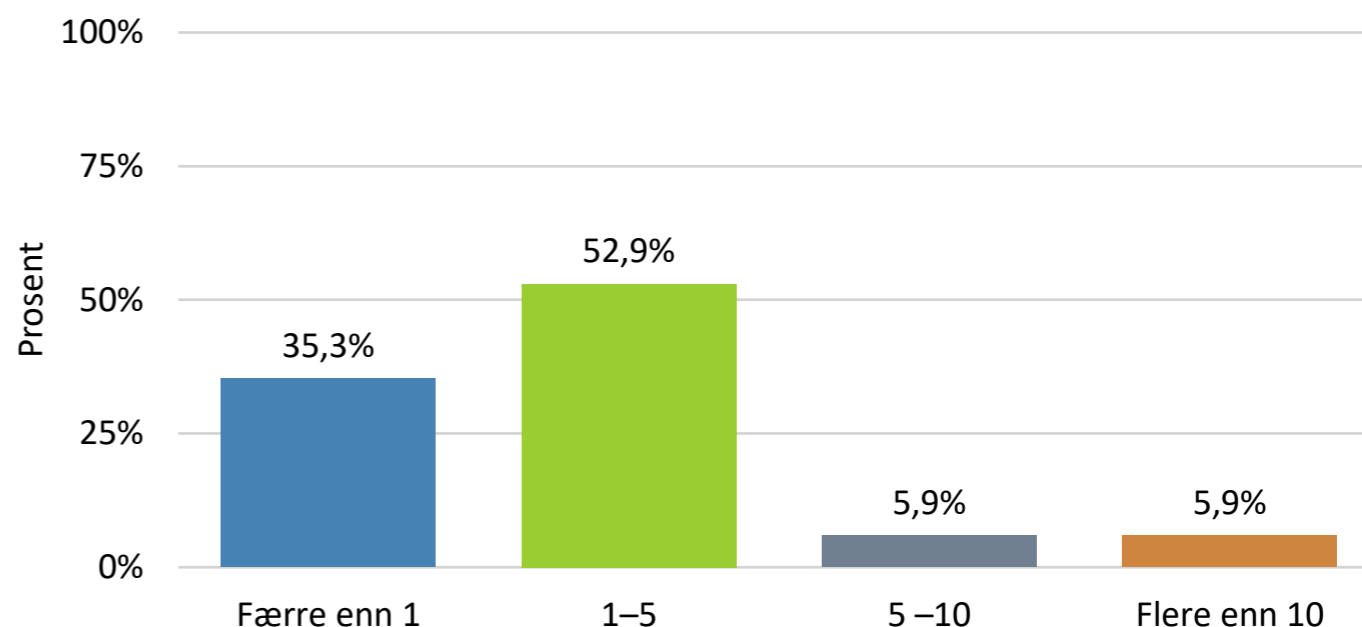
- 59 prosent av selskapene er enkeltpersonforetak, mens 24 prosent er aksjeselskap. 12 prosent er ansvarlige selskap (ANS eller DA).
- 76 prosent av selskapene ble etablert før 2015. Se figur 4.2.



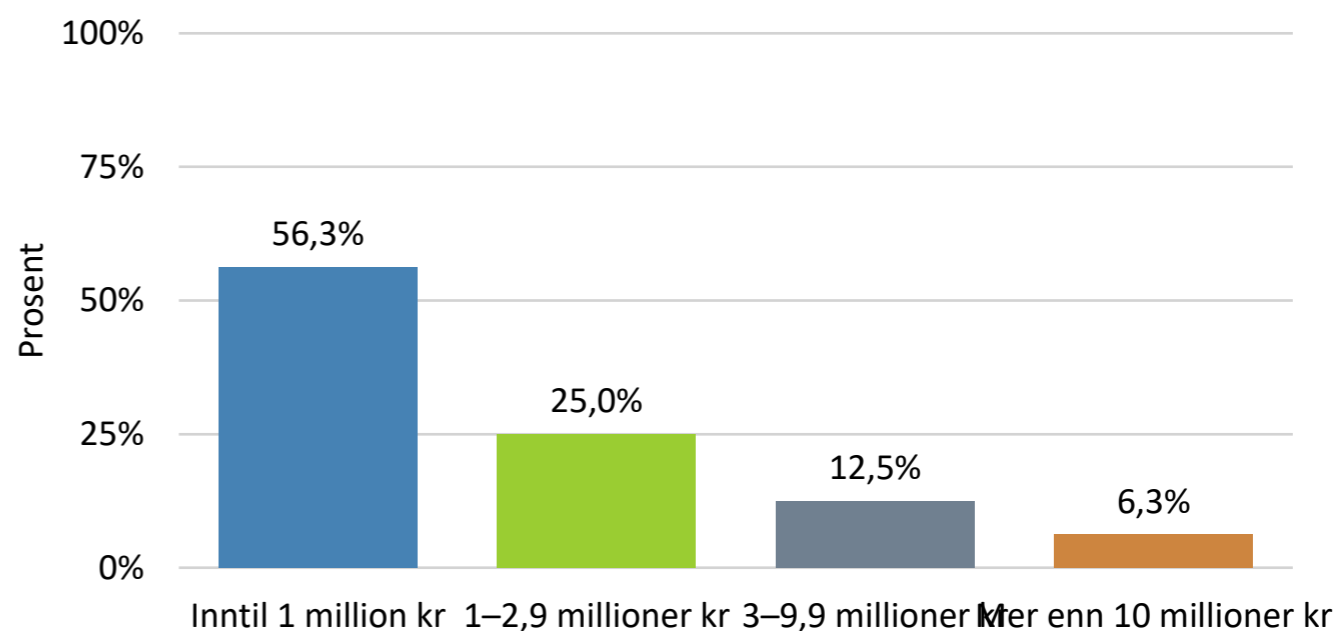
Figur 4.2 Når ble virksomheten din etablert? 17 av 17 svar.

Virksomhetene er få og små

- Hjortekjøtt næringen i Vestland er en liten næring med få sysselsatte. Kun 12 prosent av respondentene svarer at de representerer en virksomhet med flere enn 5 årsverk.
- Ser man på årlig omsetning, er bildet det samme. 19 prosent av respondentene jobber i en virksomhet som har mer enn 3 millioner i årlig omsetning. Over halvparten av respondentene representerer virksomheter med mindre enn 1 million i omsetning.



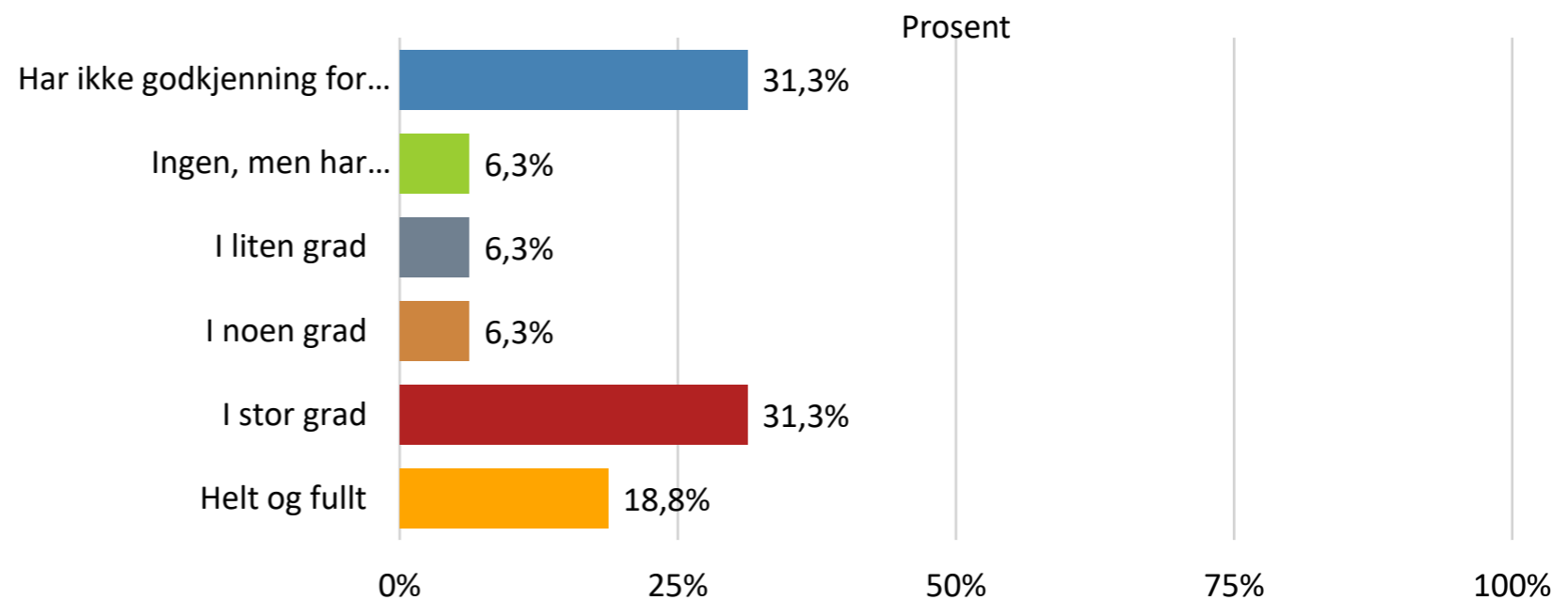
Figur 4.3 Hvor mange årsverk (ikke ansatte) har virksomheten? 17 av 17 svar.



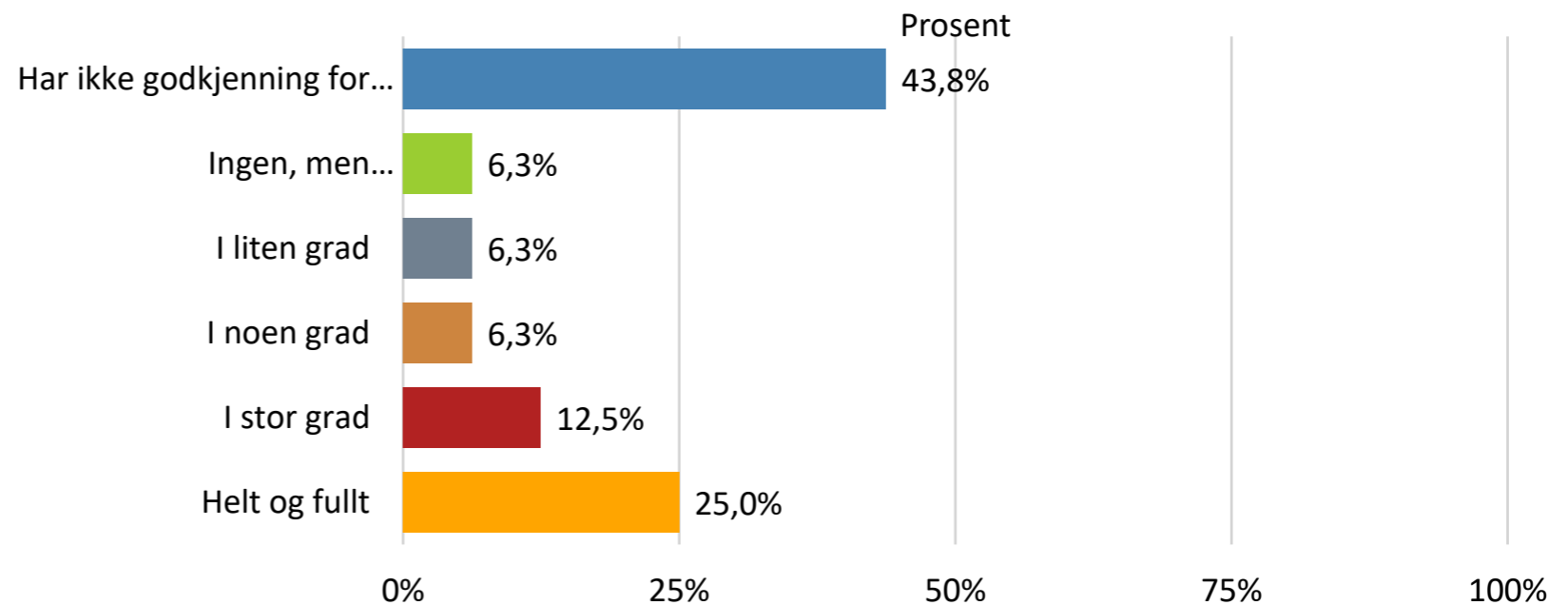
Figur 4.4 Hvor stor er virksomhetens årlige omsetning eksklusiv MVA? 16 av 17 svar.

Ulike typer aktiviteter

- Det er en jevn fordeling mellom de tre aktivitetene som respondentene ble bedt om å vurdere om stemmer for egen virksomhet:
 - Nedskjæring
 - Slakting
 - Videreforedeling



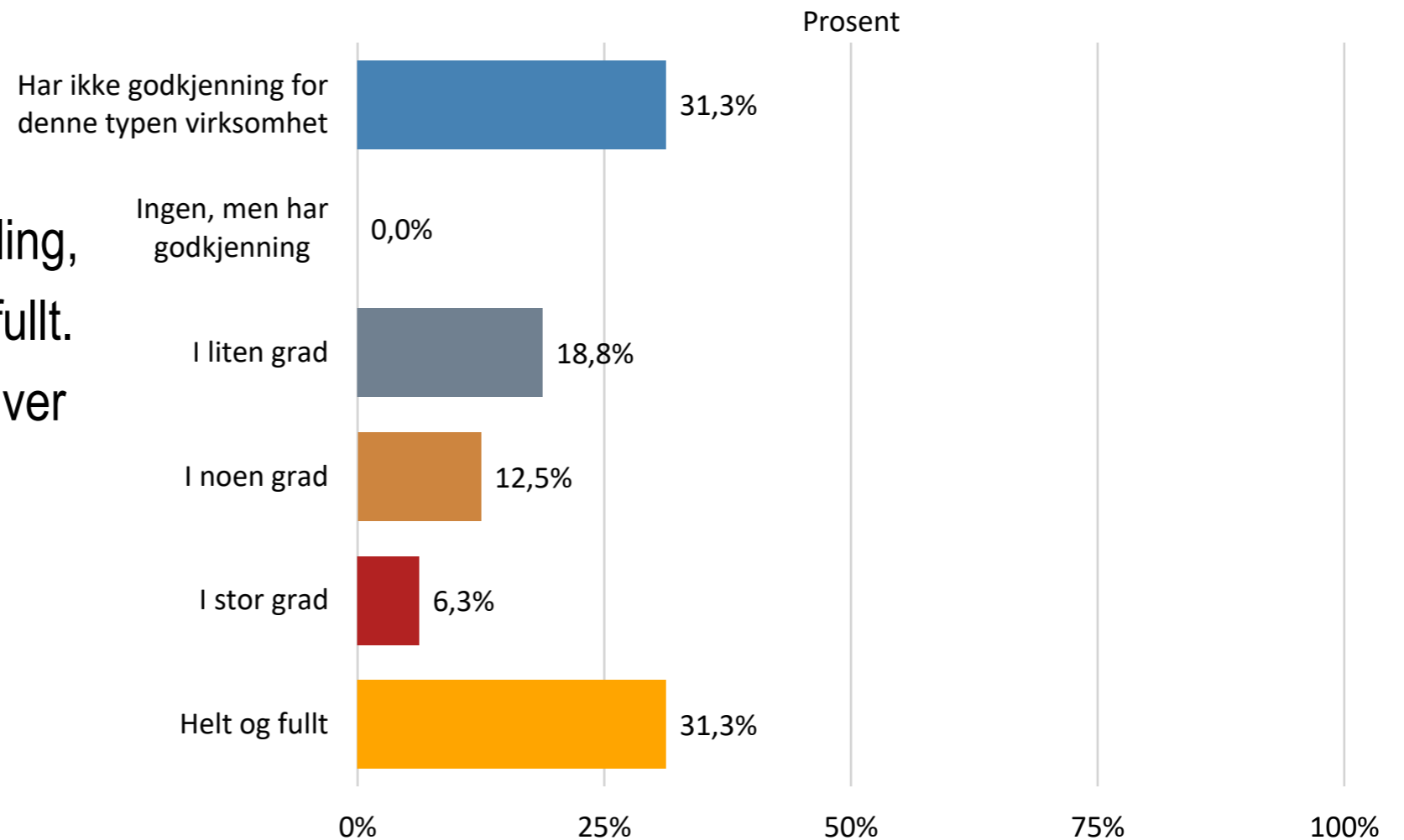
Figur 4.5 I hvor stor grad beskriver aktiviteten nedskjæring din virksomhet? 16 av 17 svar.



Figur 4.6 I hvor stor grad beskriver aktiviteten slakting din virksomhet? 16 av 17 svar.

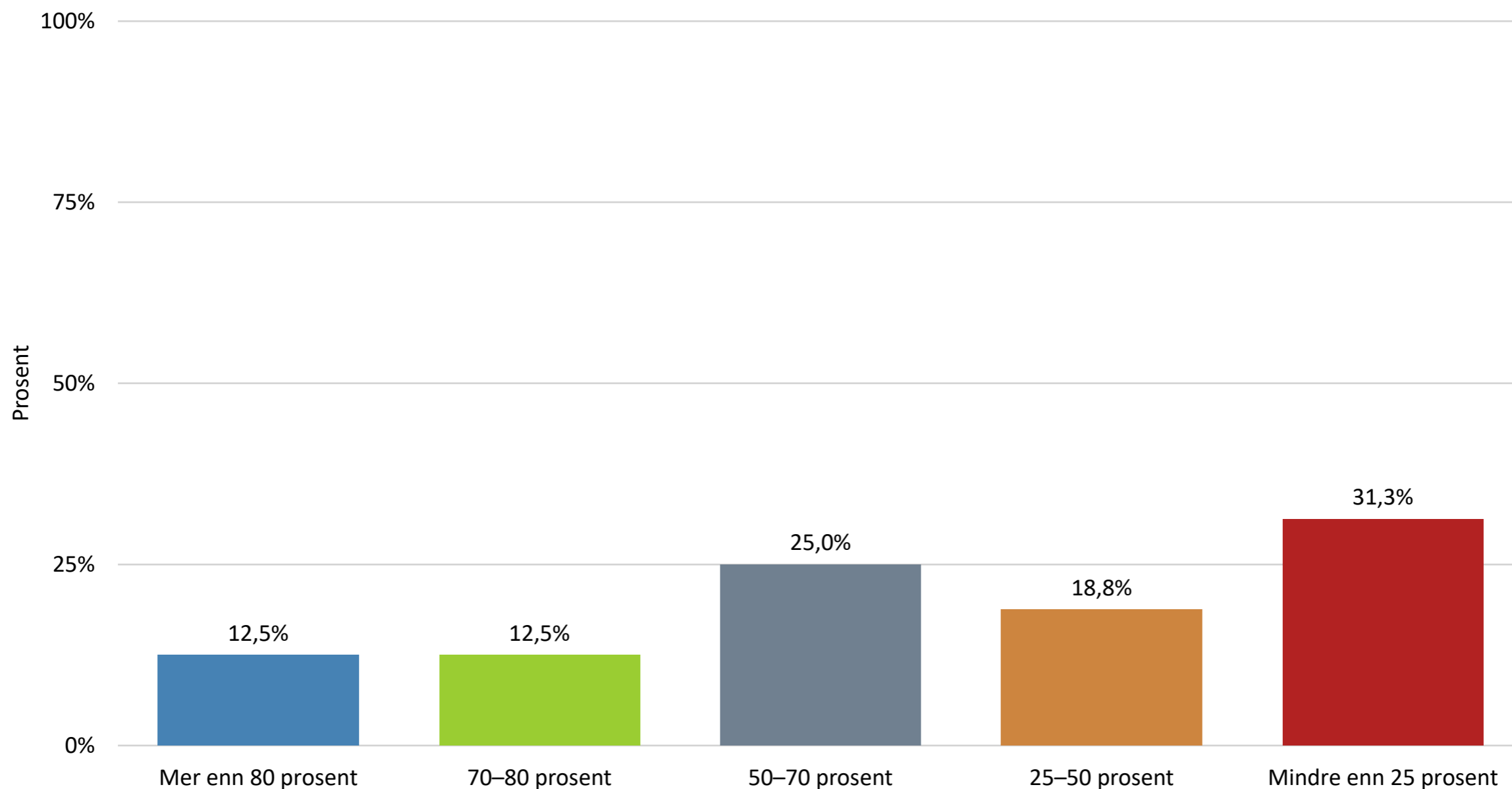
Ulike typer aktiviteter

- Figur 4.7 viser aktiviteten videreforedeling.
- 31,3% driver ikke med videreforedling, like mange som gjør dette helt og fullt.
- Omlag halvparten av bedriftene driver ikke med, eller i liten grad videreforedling.



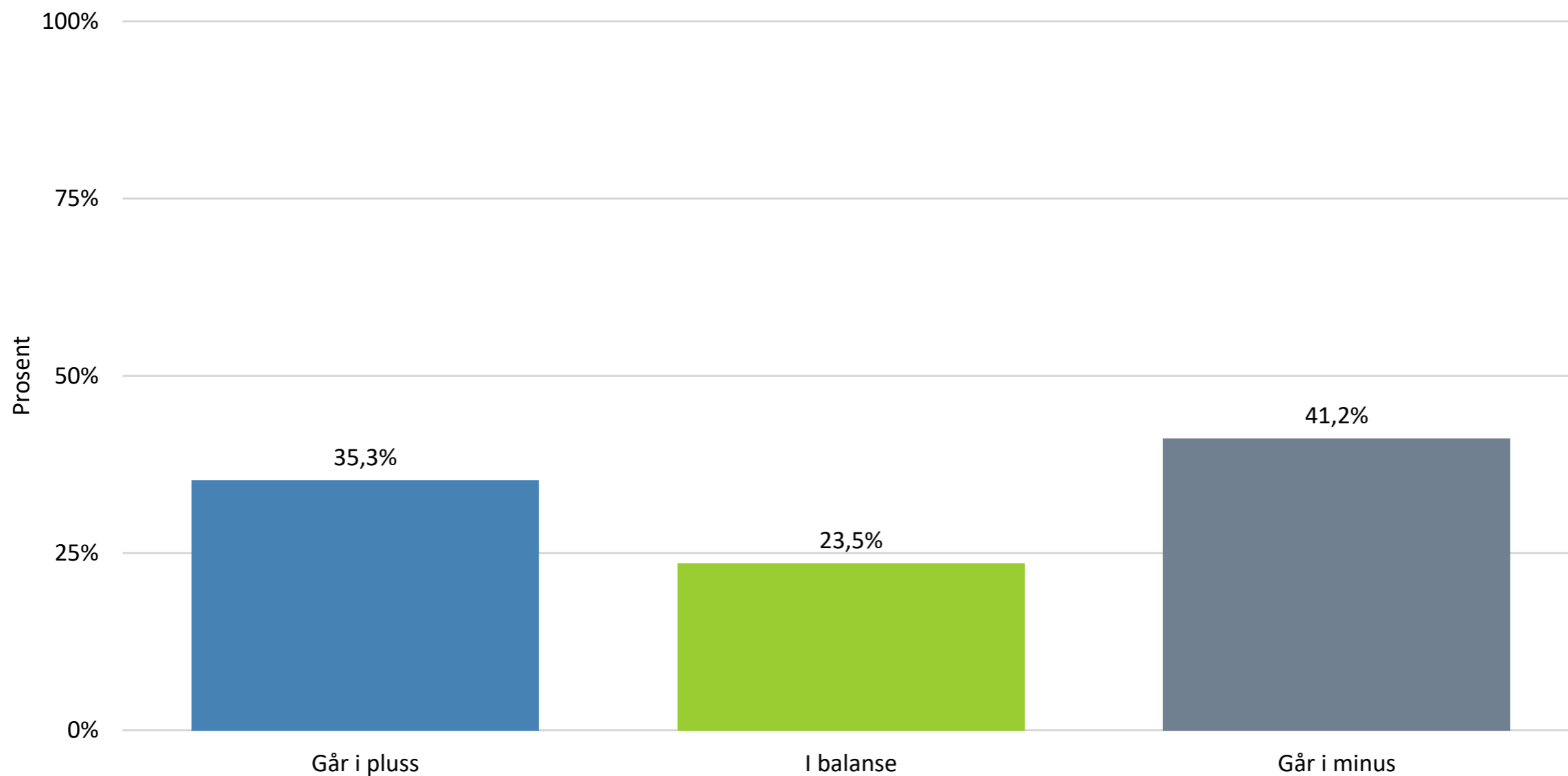
Figur 4.7 I hvor stor grad beskriver aktiviteten videreforedling i din virksomhet? 16 av 17 svar.

Stor kapasitet i anlegget som ikke benyttes



Figur 4.8 Hvor mye av anleggets kapasitet utnyttes i dag? 16 av 17 svar.

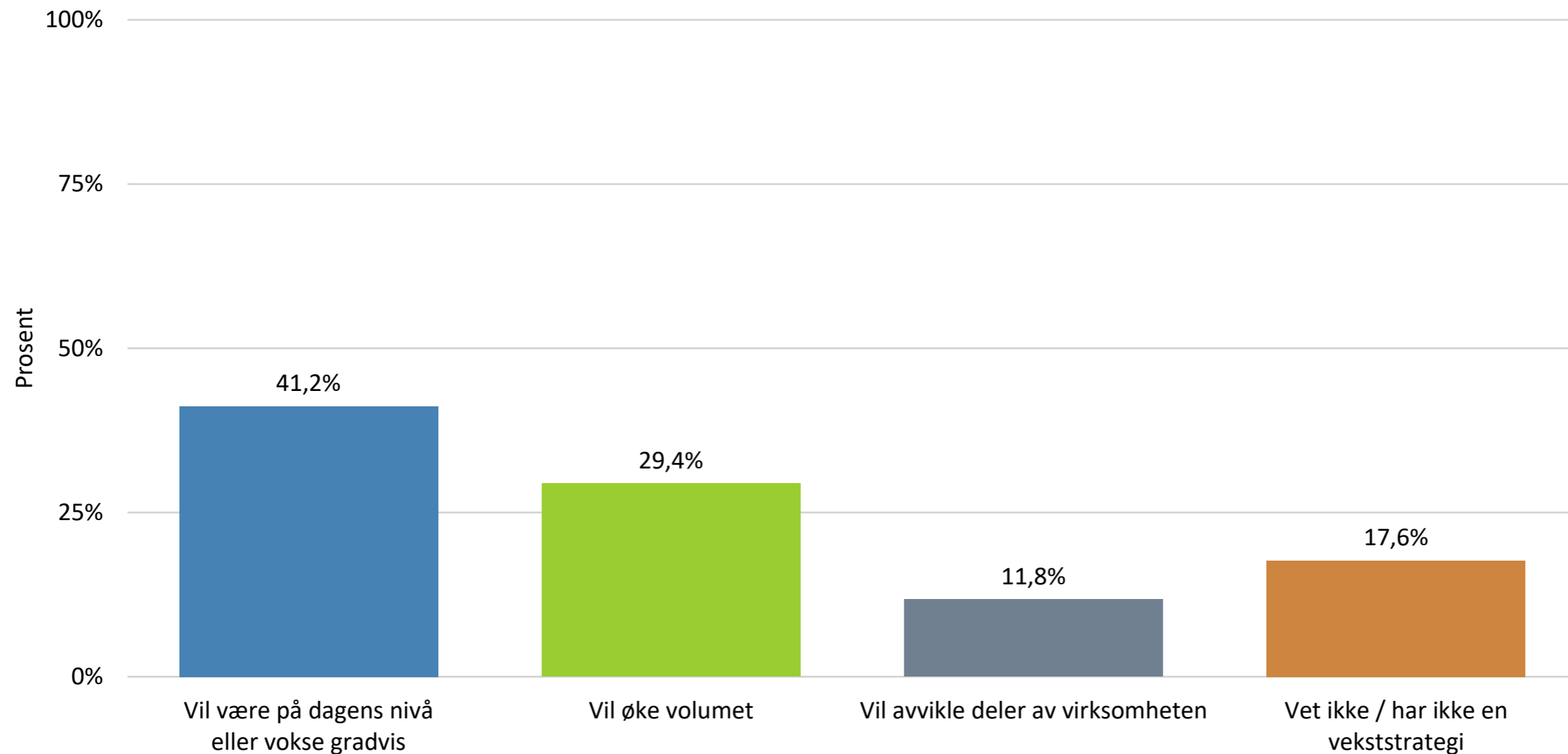
For noen går det i pluss, for andre i minus



Figur 4.9 Hvordan opplever du lønnsomheten for din virksomhet? 17 av 17 svar.

Forsiktig optimisme

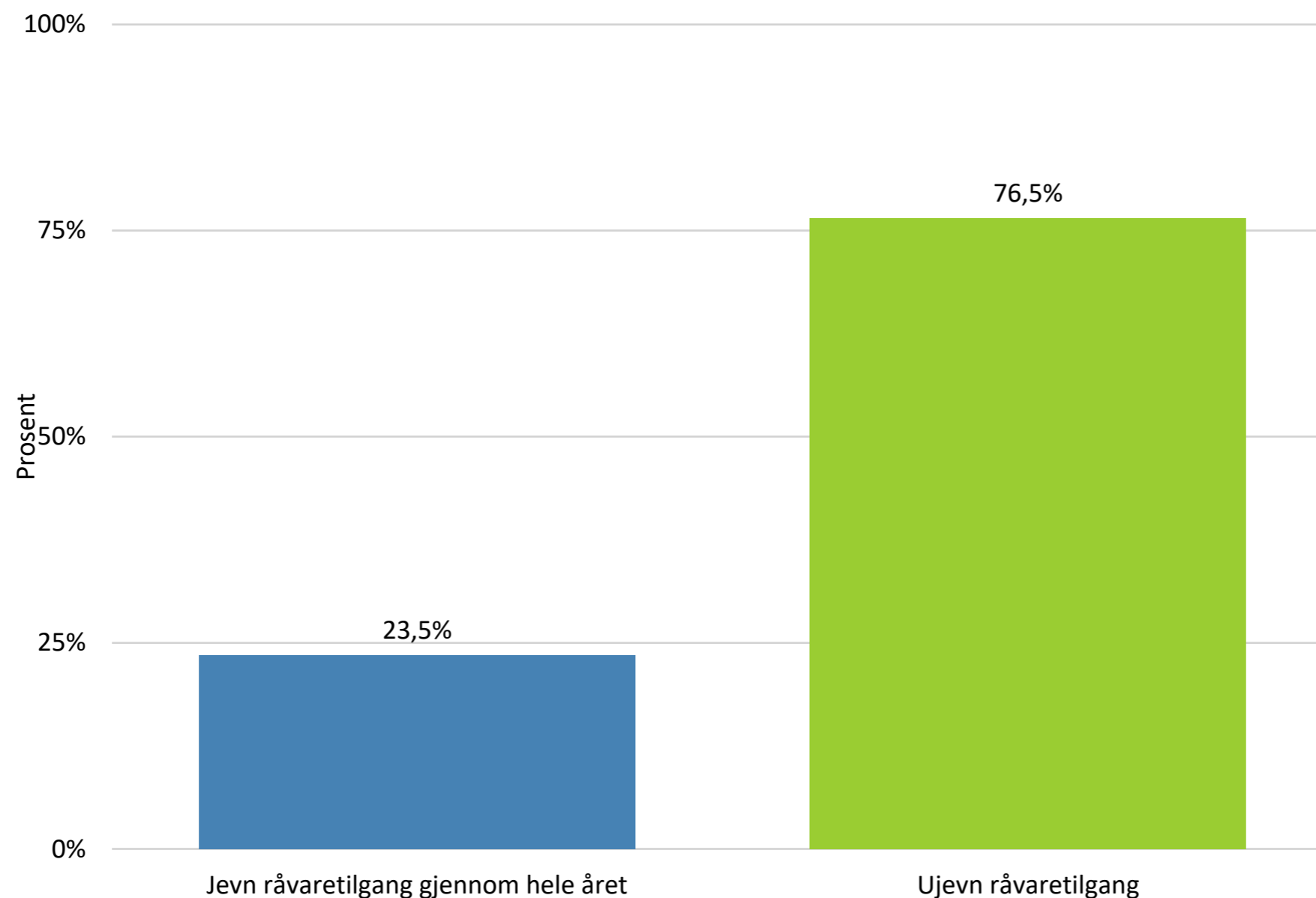
Det er ingen som vil avvikle virksomheten av respondentene som har svart (vises ikke i figur 4.10). De fleste vil holde det på dagens nivå (41 prosent) eller vokse ved å øke volumet (29 prosent).



Figur 4.10 Hva er virksomhetens vekststrategi for de neste 5 årene?
17 av 17 svar.

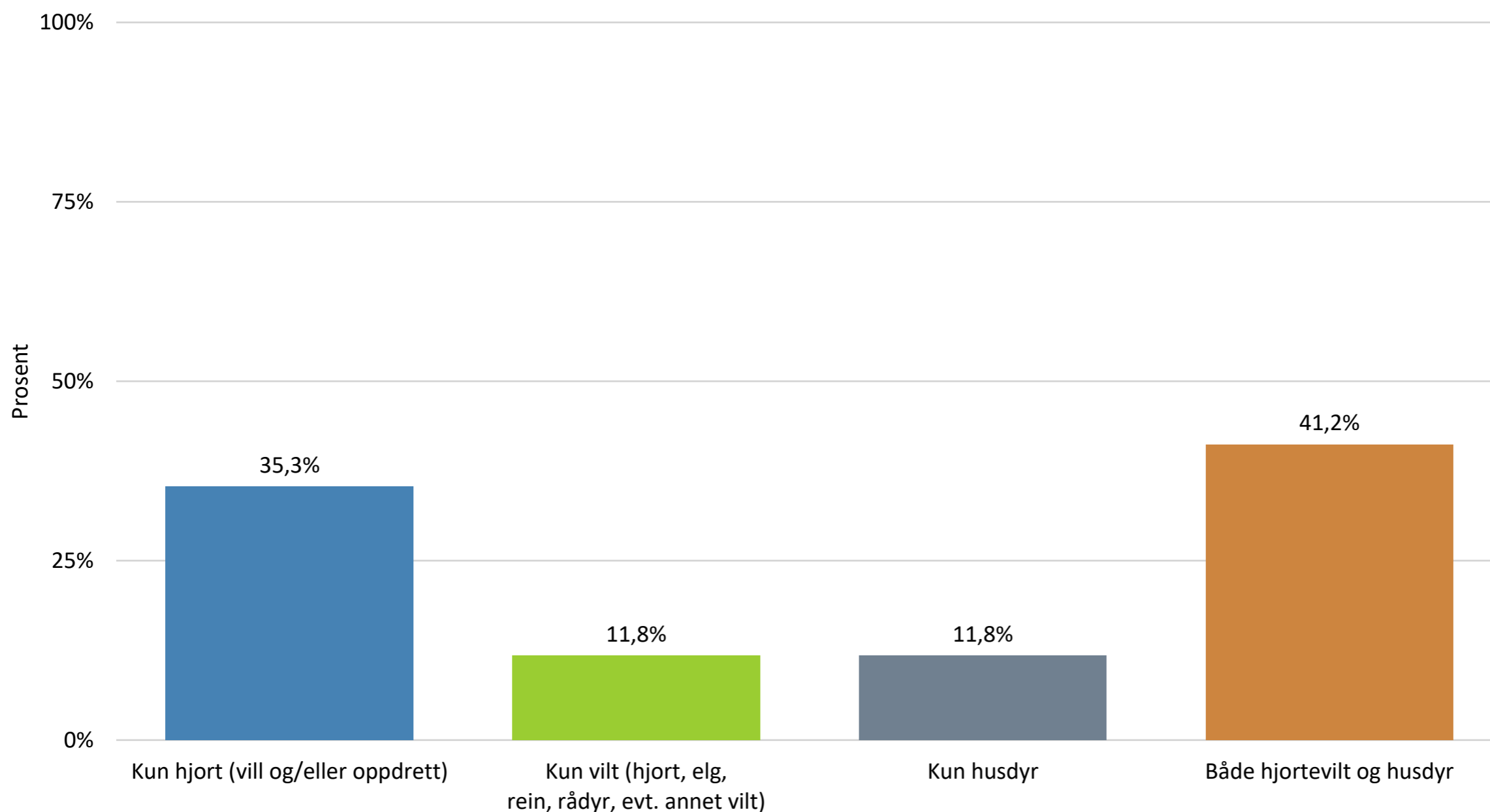
5. Råvarer og kunder

Tilgangen på råvarer er ujevn for de fleste aktørene



Figur 5.1 Hvordan vil du karakterisere råvaretilgangen til din virksomhet i dag? 17 av 17 svar.

Viltkjøttnæringen håndterer mer en kun hjortekjøtt



Figur 5.2 Hvilke av følgende arter får du kjøtt fra? 17 av 17 svar.

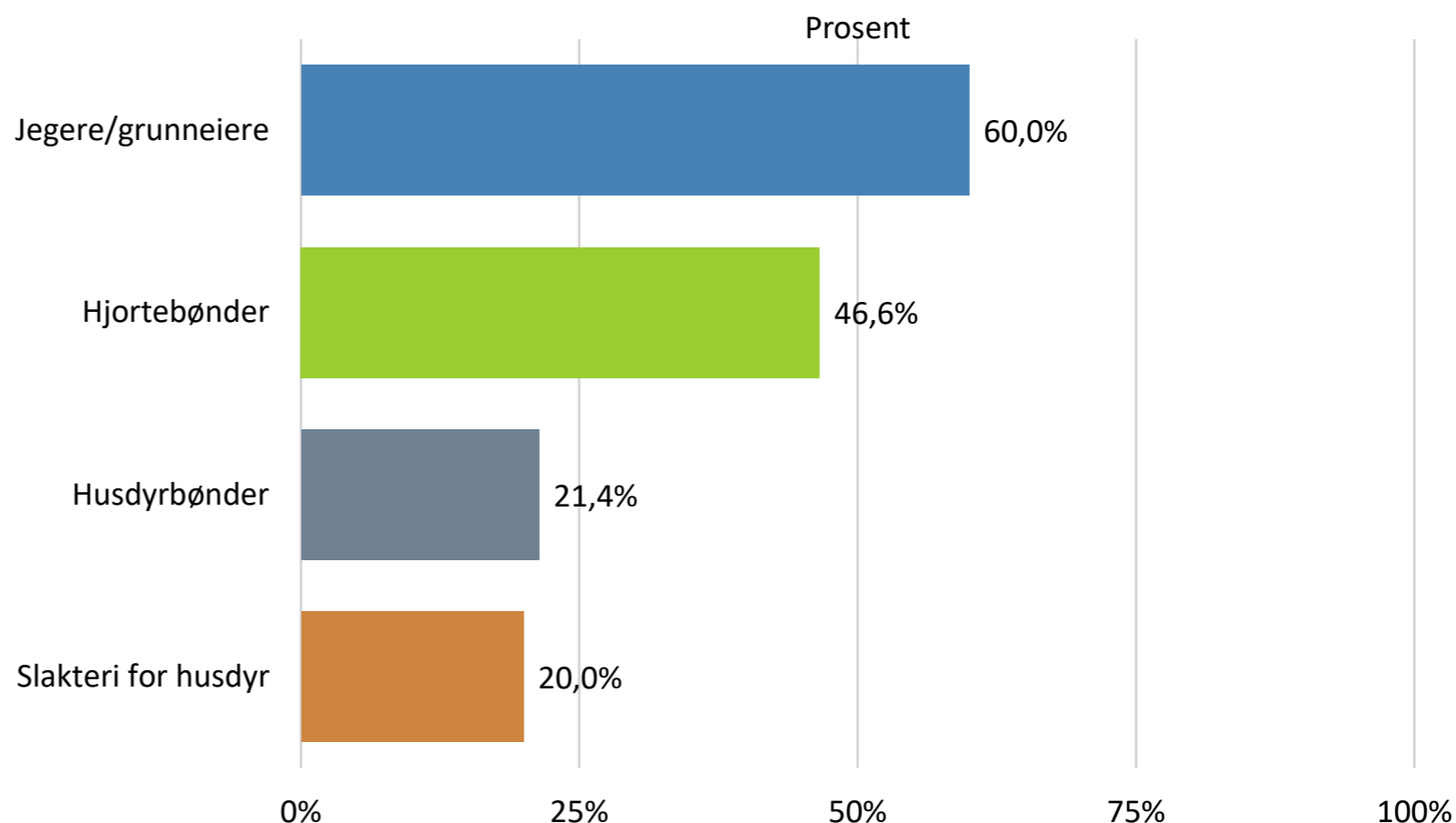
Råvarene kommer for det meste fra fire kilder

Når det gjelder hvor virksomhetene får råvarene fra, er det fire kilder som utpreger seg:

- Jegere/grunneiere
- Hjortebønder
- Husdyrbønder
- Slakteri for husdyr

De får aldri eller i svært liten grad kjøtt fra følgende kilder:

- Andre viltbehandlingsanlegg
- Tamreinslag
- Importør eller importerer selv

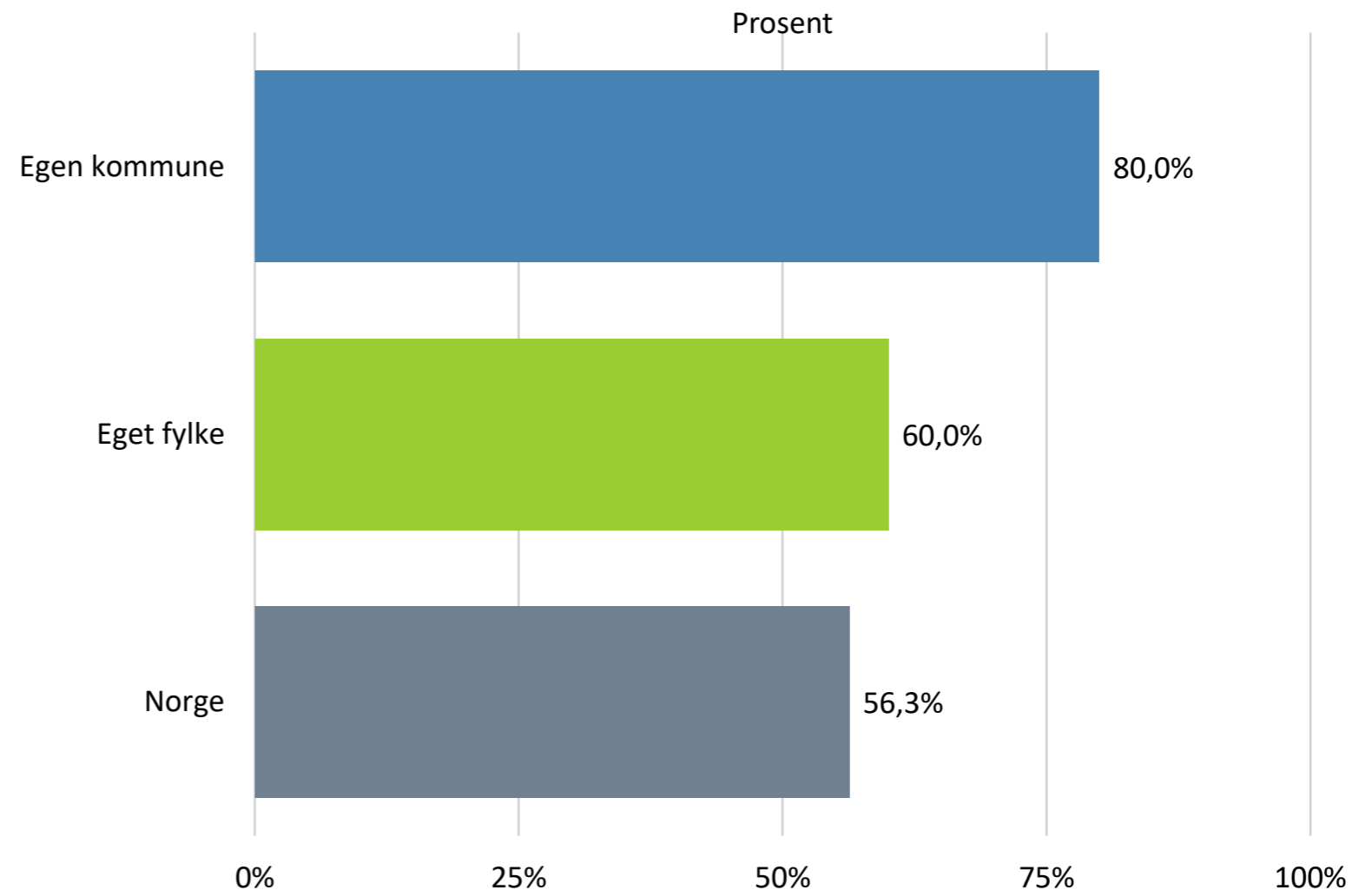


Figur 5.3 Hvor får du råvarer fra? Figuren viser svaralternativet «i stor grad» og «i noen grad» for de fire viktigste kildene. De andre svaralternativene var «aldri» og «i liten grad». Spørsmålene varierer mellom 14 og 15 svar av 17.

Geografi

Råvarene kommer først og fremst fra egen kommune, men også i stor grad fra eget fylke og andre regioner i Norge.

Virksomhetene får aldri råvarer fra utlandet (vises ikke i figur 5.4).

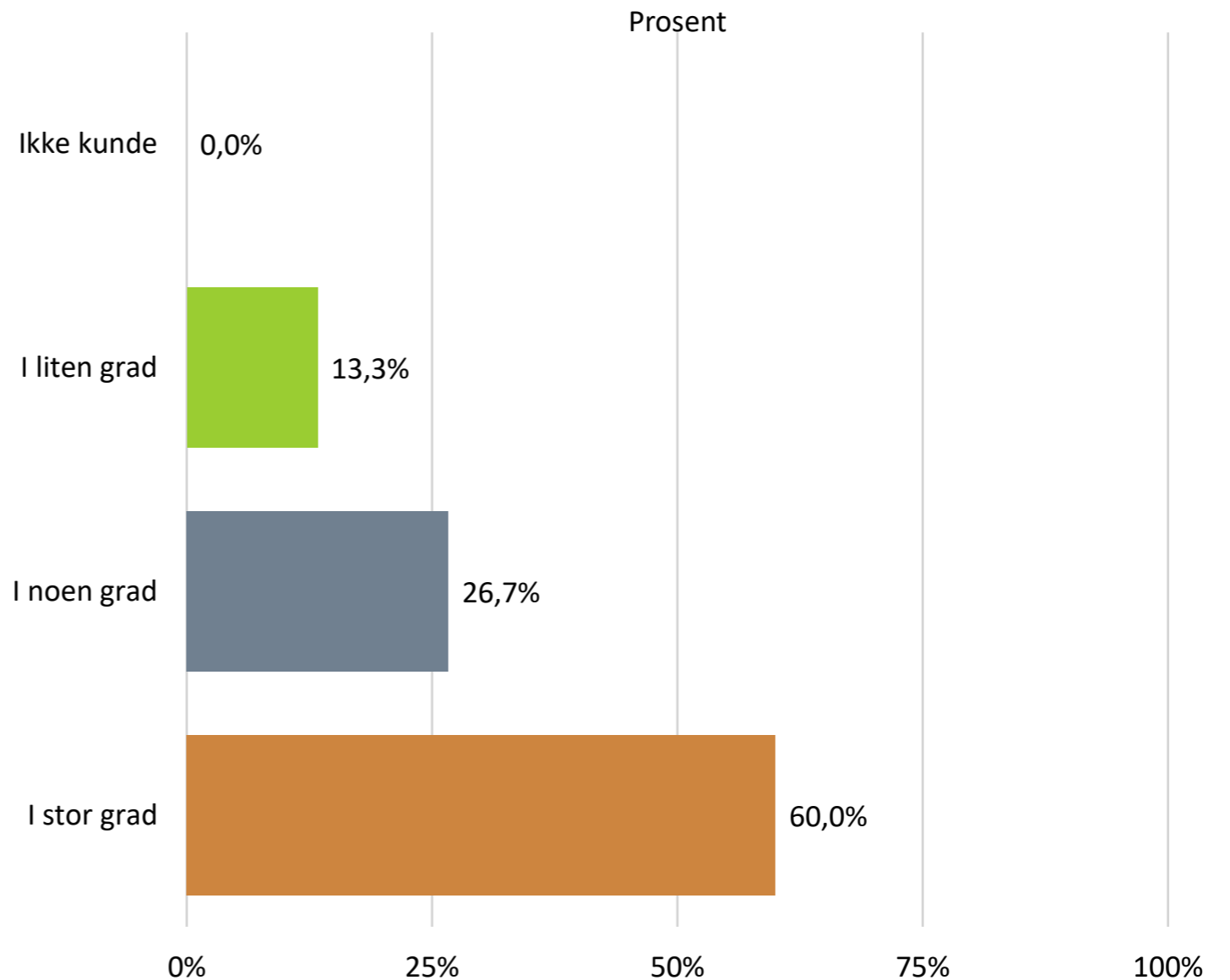


Figur 5.4 Hvor får du råvarer fra? Figuren viser svaralternativet «i stor grad». De andre svaralternativene var «aldri», «i liten grad» og «i noen grad». Spørsmålene varierer mellom 14–16 svar av 17.

Kunder

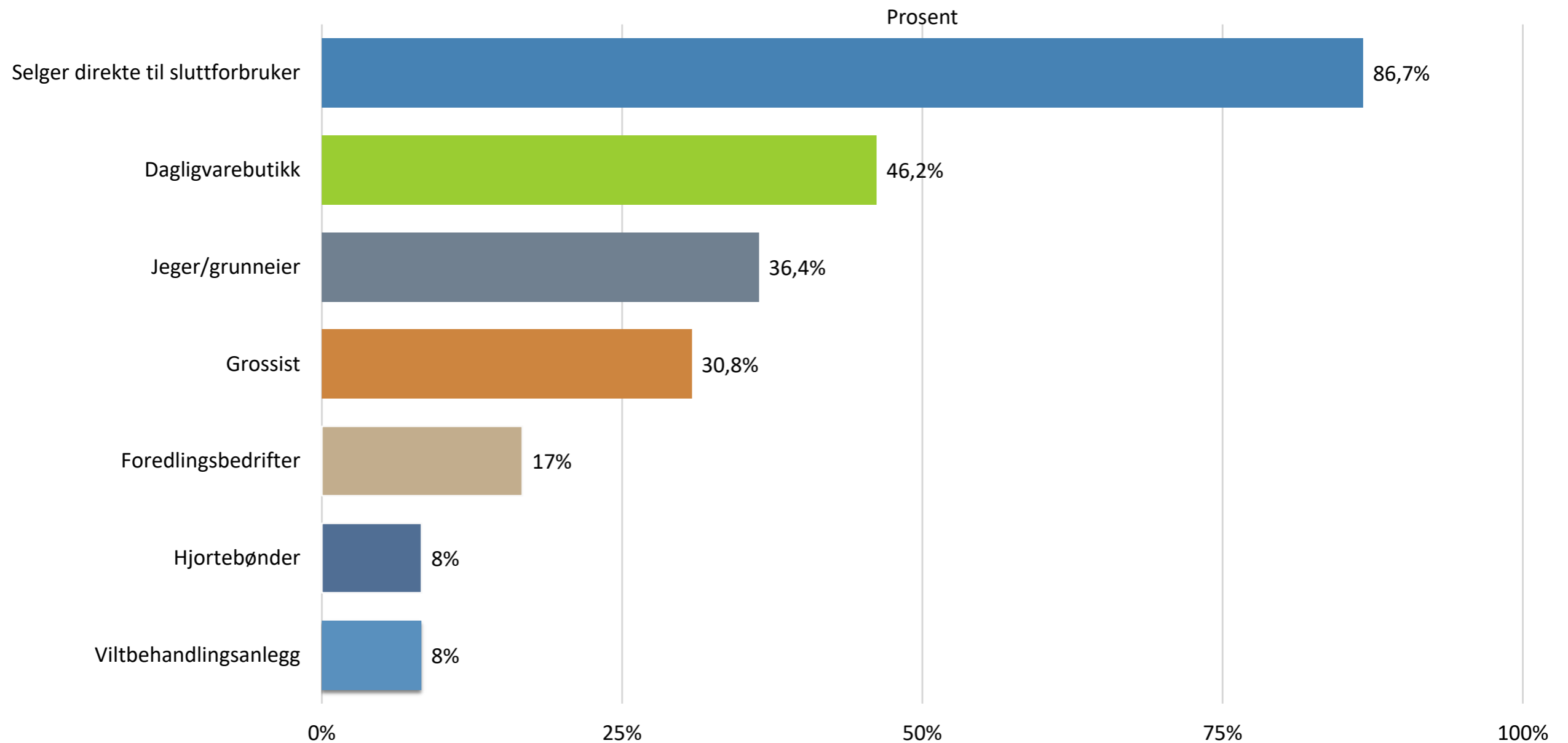
Den største delen av omsetningen skjer via direkte salg til sluttforbruker. Dette stemmer i stor grad for 60 prosent av respondentene.

På den neste side viser vi en oversikt over kundene basert på svaralternativene «i stor grad» og «i noen grad».



Figur 5.5 Hvem er dine kunder? Figuren viser svaralternativet «selger direkte til sluttbruker». 15 svar av 17.

Kunder

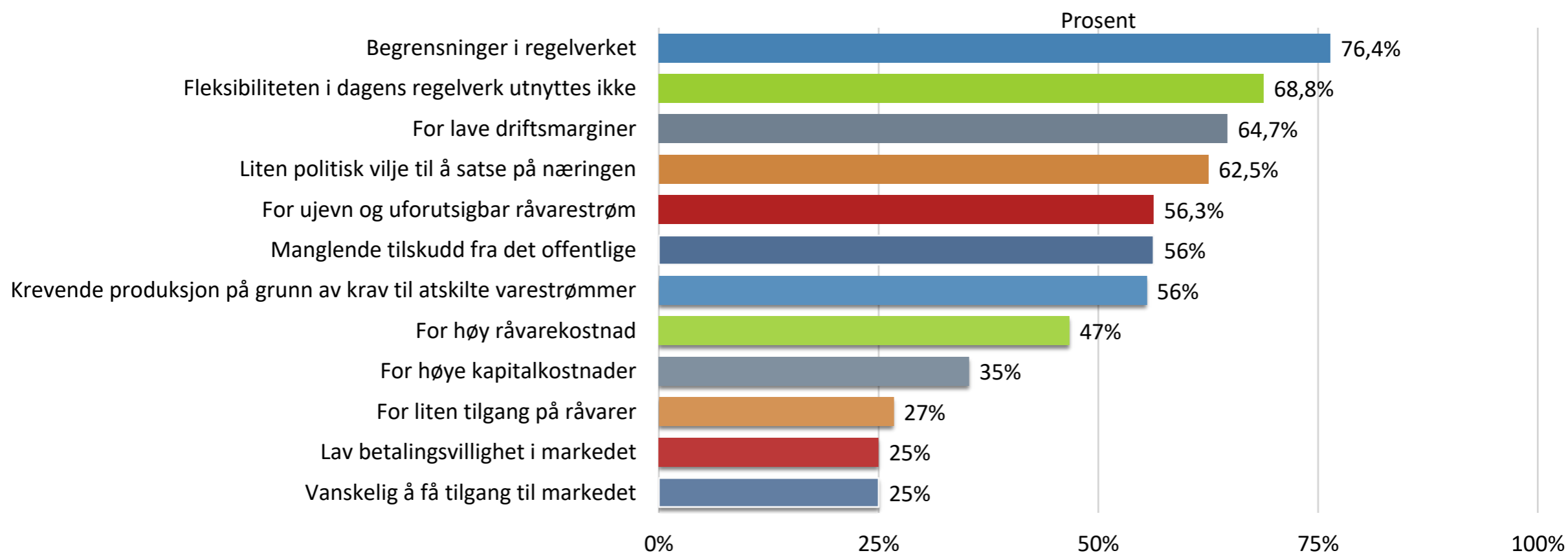


Figur 5.6 Hvem er dine kunder? Figuren viser svaralternativet «i stor grad» og «i noen grad». De andre svaralternativene var «aldri» og «i liten grad». Spørsmålene varierer mellom 11–15 svar av 17.

6. Barrierer

Vurdering av hindringer for å utvikle en viltkjøtt næring

Respondentene ble også bedt om å vurdere ulike økonomiske, politiske og juridiske relaterte faktorer som hindrer en videre utvikling av en viltkjøtt næring i Vetsland. Figur 6.1 viser respondentenes vurderinger basert på hva de er mest enig i stemmer med deres virkelighet.



Figur 6.1 Hvilke av følgende faktorer opplever du som hindringer for din virksomhet? Figuren viser svaralternativene 4 og 5 på en skala fra 1–5 (5 er lik størst hindring). Spørsmålene varierer mellom 15–17 svar av 17.

Regelverket er en hindring

De viktigste hindringene er knyttet til regelverket:

- Begrensinger i regelverket (76 prosent)
- Flexibiliteten i dagens regelverk utnyttes ikke (69 prosent)
- Atskilte varestrømmer (56 prosent)

At handlingsrommet i dagens regelverk ikke utnyttes godt nok, er også et hovedinntrykk fra intervjuene.

Uforutsigbar næring som er på marginene

For lave driftsmarginer trekkes også frem som en hindring (64 prosent). Dette blir også bekreftet gjennom intervjuene.

Råvarestrømmen er også en viktig barriere (56 prosent). Hindringen er et at den er for ujevn.

Dette er to faktorer som bidrar til mindre forutsigbarhet i næringen.

Liten politisk fokus på næringen

Det er liten politisk vilje til å satse på næringen (63 prosent). Gjennom intervjuene kom det frem at politikere og administrasjonen i kommuner har dårlig kjennskap til næringen generelt og til enkeltaktører i nærområdet spesielt.

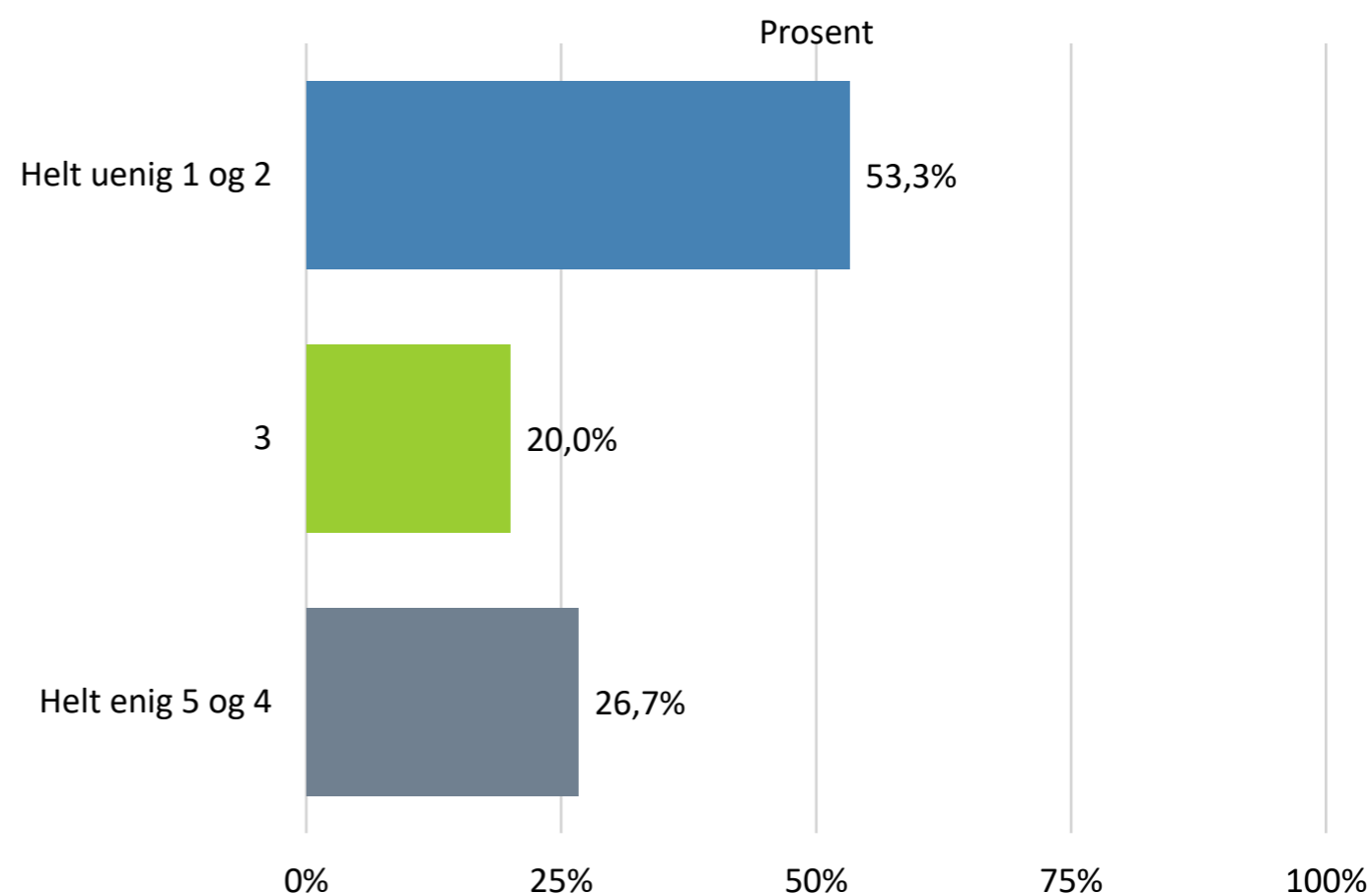
Manglende tilskudd fra det offentlig trekkes også frem (56 prosent). Dette kan ha sammenheng med at det er liten politisk vilje til å satse på næringen, eller det kan skyldes at det er begrenset med virkemidler som er relevant for næringen, eller begge deler.

Tilgang både til råvarer og til marked

De påstandene som respondentene er minst enig i, handler om marked og råvaretilgang.

Det er kun 27 prosent som er enig i påstanden om at tilgangen på råvarer er en viktig hindring.

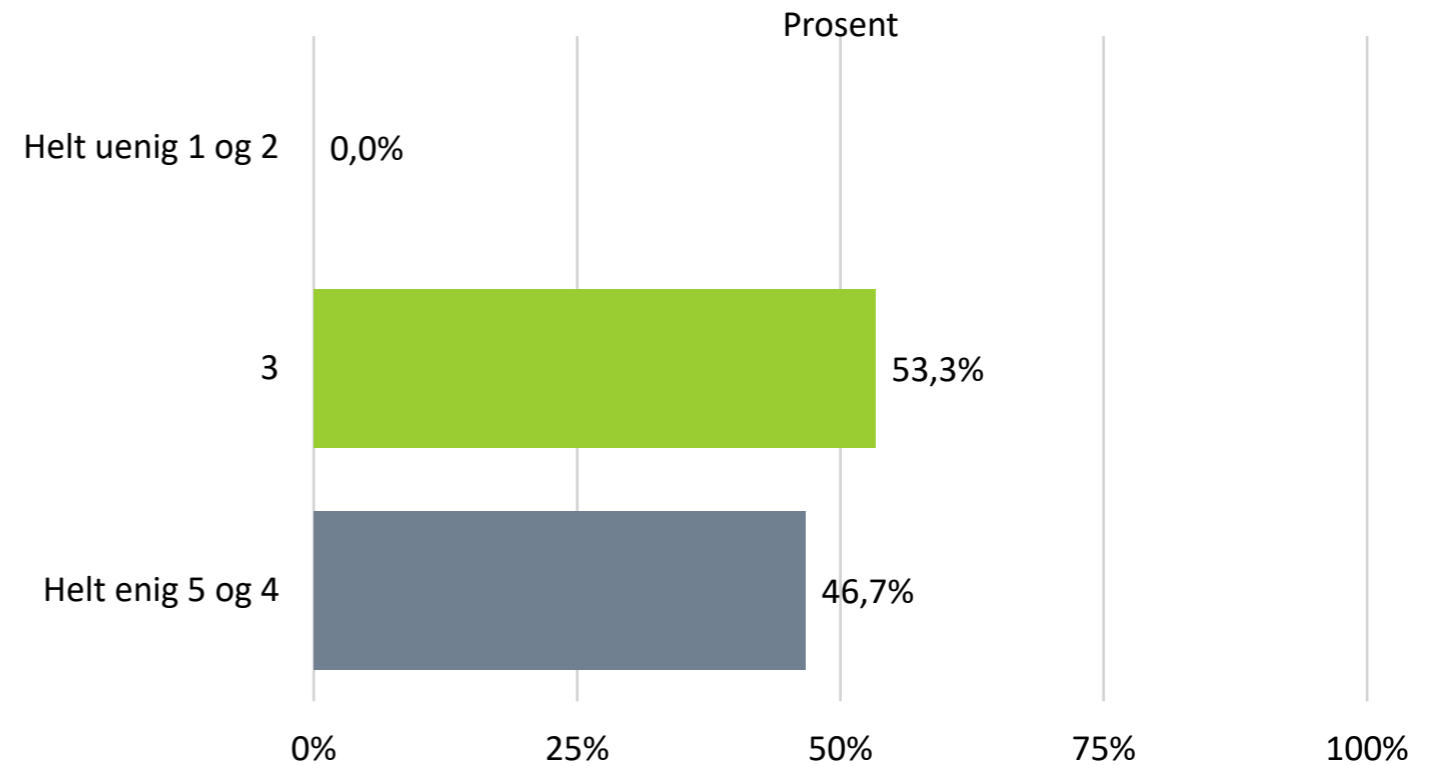
Heller ikke tilgangen til markedet (25 prosent) og betalingsvilligheten i markedet (25 prosent) betraktes som avgjørende hindringer.



Figur 6.2 Opplever du for liten tilgang på råvarer som hindring for din virksomhet? Skala fra 1–5 (5 er lik helt enig). 15 svar av 17.

Råvarekostnaden er en potensiell viktig hindring

Når det gjelder kostnaden på råvaren, er 46 enig i at den er for høy. Det påfallende er at ingen er enig at den er for lav (de som svarer 1 og 2 av 5). De fleste svarer hverken/eller, slik som figur 6.2 viser.

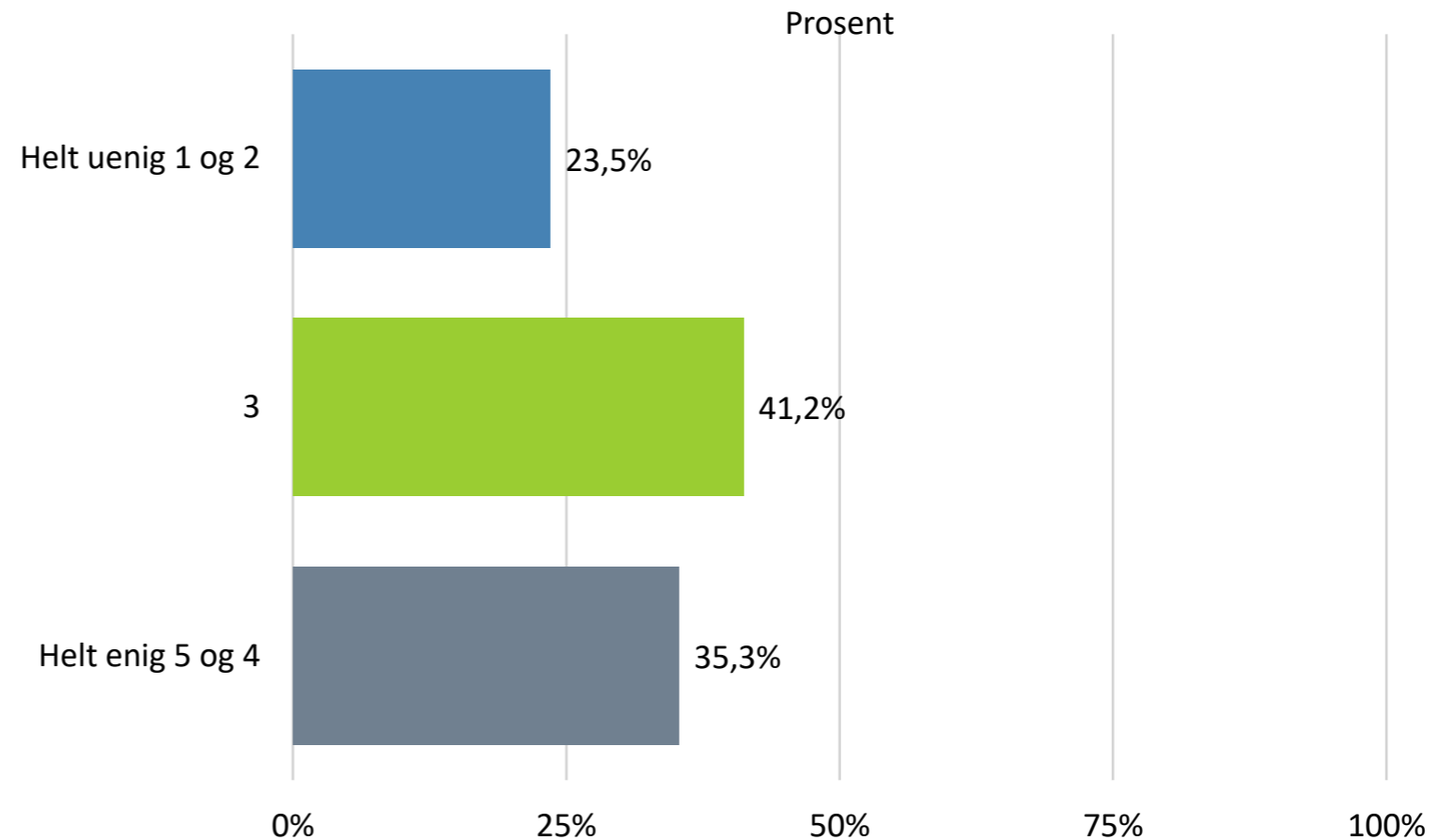


Figur 6.3 Opplever du for høy råvarekostnad som hindring for din virksomhet? Skala fra 1–5 (5 er lik helt enig). 15 svar av 17.

Kapitalkostnader er ikke en avgjørende hindring

35 prosent er enig at kapitalkostnadene er høye. En grunn til at det ikke er flere som mener dette, kan være at en god del av virksomhetene oppgir gjennom intervjuene at de ikke har mye gjeld på anlegget.

Flere har startet virksomhet i godt voksen alder. Det kan derfor være annerledes dersom du er ung og skal satse på viltkjøttneringen.



Figur 6.4 Opplever du for høye kapitalkostnader som hindring for din virksomhet? Skala fra 1–5 (5 er lik helt enig). 17 svar av 17.

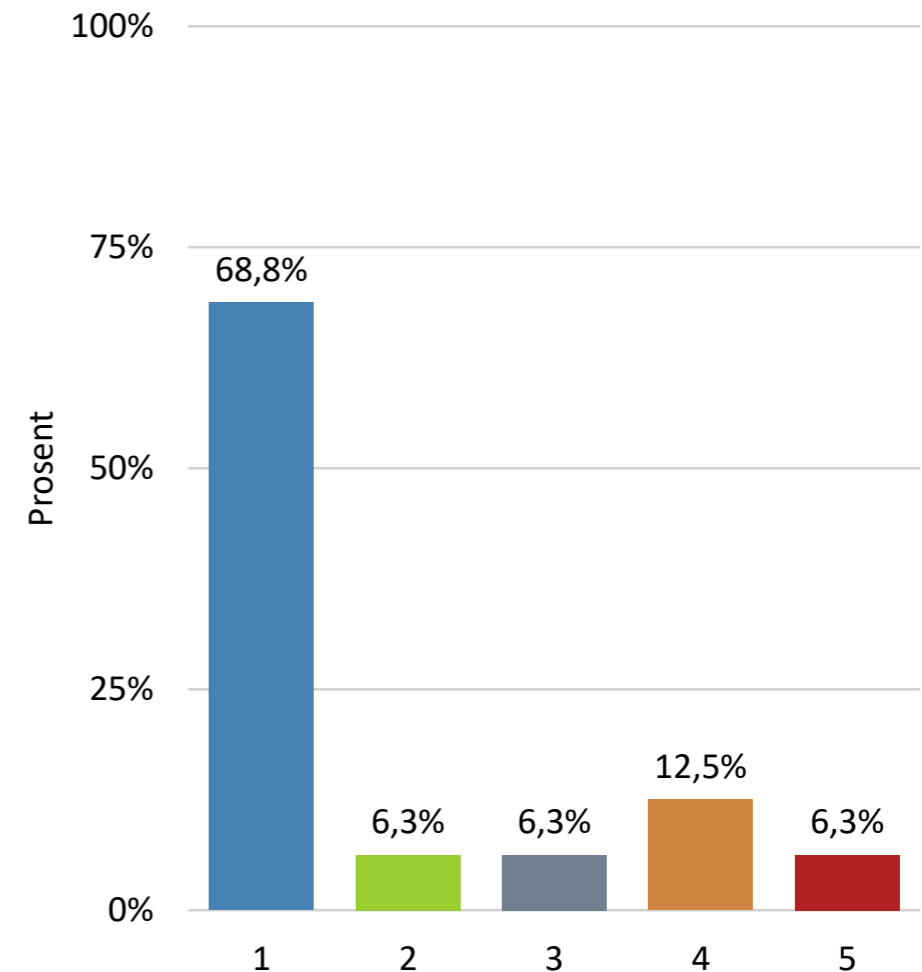
7. Fremtiden for hjortekjøtt som næringsvei

Utvalgte faktorer som styrker lokal verdiskaping

De tre viktigste faktorene for å øke verdiskapingen fra lokal kjøttnering er ifølge respondentene bedre markedstilgang, kompetanseheving og økt råvaretilgang.

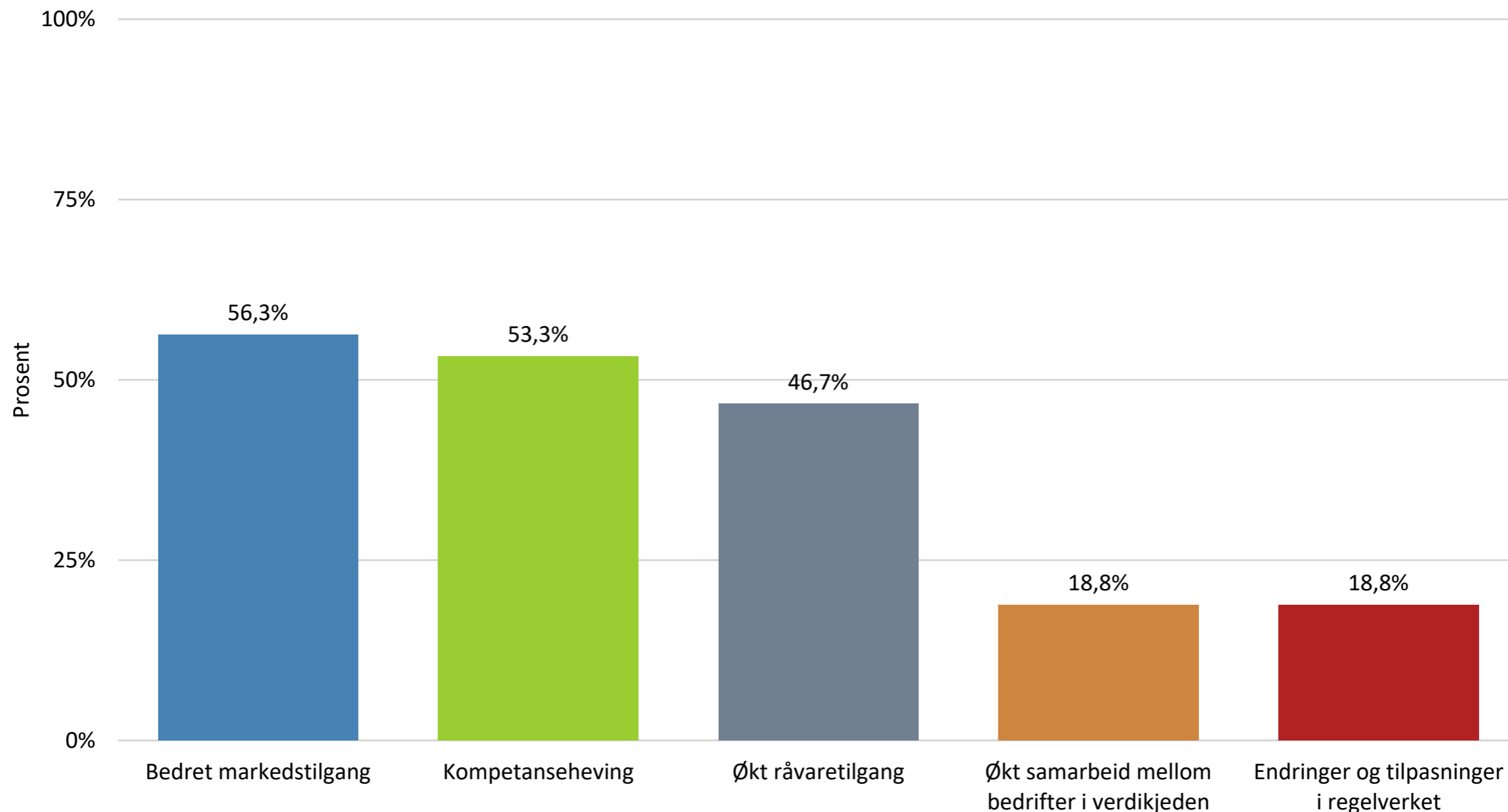
Bedre råvaretilgang er rangert på tredje plass. Merk at spørsmålet her ikke skiller mellom kjøtt fra vilt og kjøtt fra husdyr.

Økt samarbeid mellom bedrifter i verdikjeden og endringer og tilpasninger i regelverket rangeres betydelig lavere enn de tre første, slik som figur 7.2 viser (neste side). Den siste er minst viktig, slik som figur 7.1 viser.



Figur 7.1 Rangering av faktorer «Endringer og tilpasninger i regelverk» etter hvor viktige den er for å øke verdiskapingen fra lokal kjøttnering. Figuren viser svaralternativene 1 (minst enig til 5 mest enig) på en skala fra 1–5. 15 svar av 17.

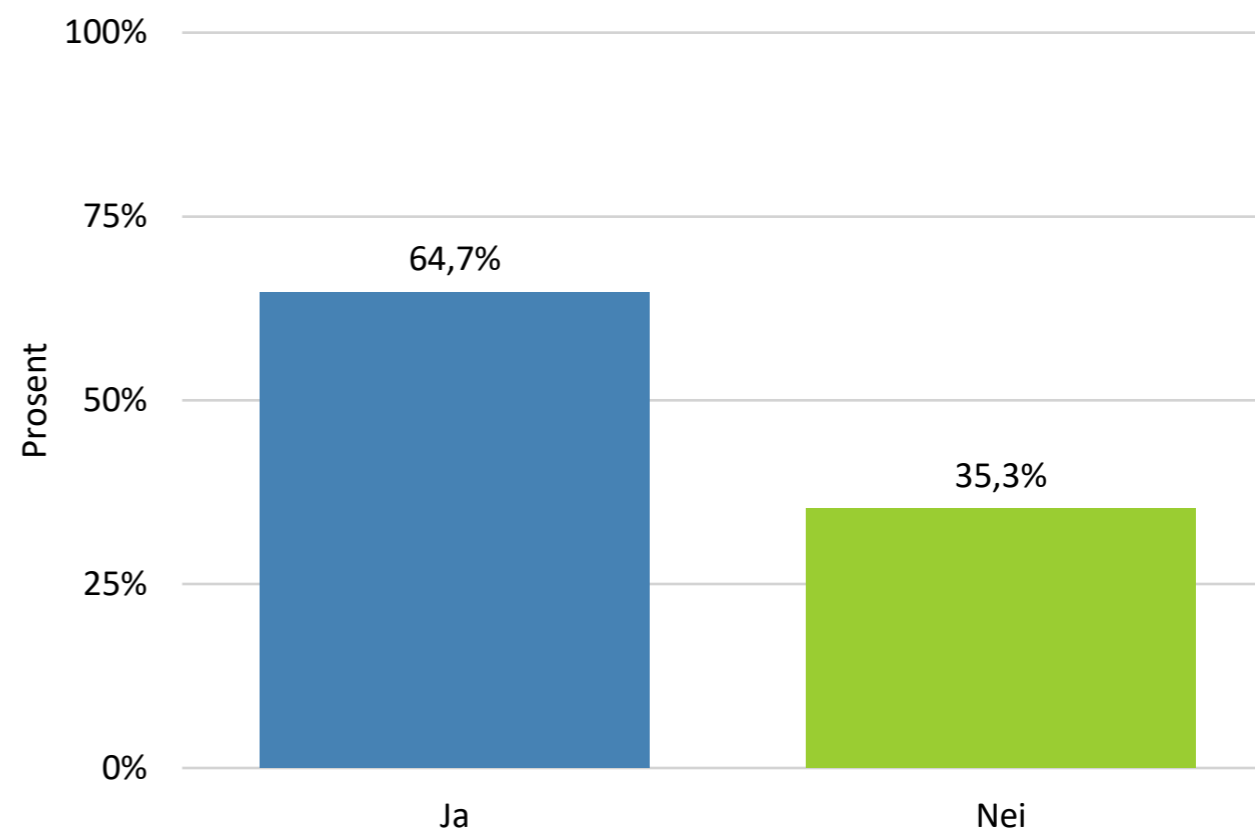
Vurdering av faktorer som styrker lokal verdiskaping



Figur 7.1 Rangering av faktorer etter hvor viktige de er for å øke verdiskapingen fra lokal kjøttnering. Figuren viser svaralternativene 4 og 5 på en skala fra 1–5. Spørsmålene varierer mellom 15 og 16 svar av 17.

Ønsker mer tilgang på råvarer

- 65 av respondentene ønsker å øke råvaretilgangen.
- Tidligere har vi sett at anleggene samlet sett har en betydelig ledig kapasitet.
- Lønnsomheten varierer også, og det kan være en motivasjon for å øke råvaretilgangen.
- En begrensning som har kommet opp i intervjuene er knapphet på kjøttskjærere.



Figur 7.3 Har dere et ønske om økt råvaretilgang? 17 svar av 17.

Ingen bestemt løsning på å øke råvaretilgangen, men samarbeid vektlegges mest

Respondentene peker ikke på en bestemt løsning på hvordan å øke råvaretilgangen. Påstandene som får størst oppslutning blant respondentene handler om samarbeid.

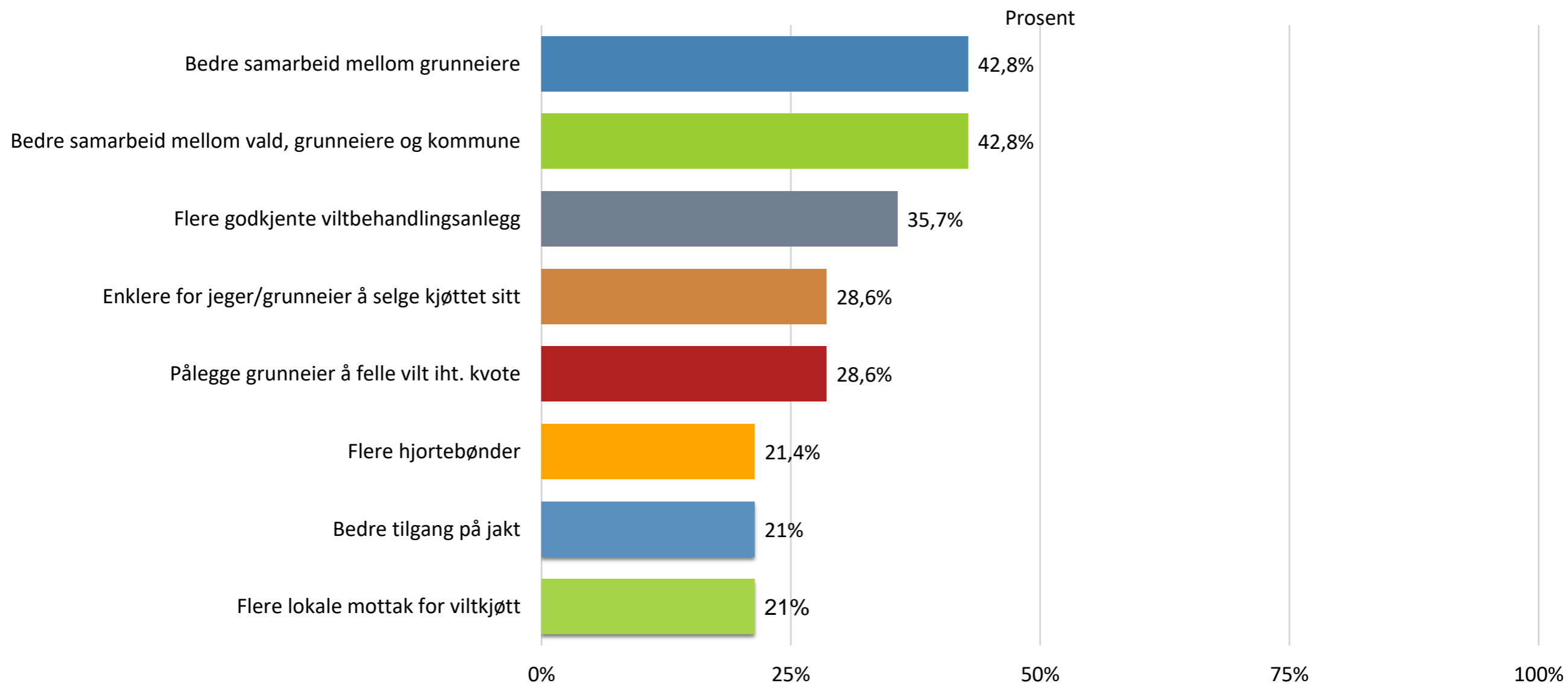
Begge påstandene om samarbeid får en oppslutning på 43 prosent:

- Bedre samarbeid med grunneiere
- Bedre samarbeid mellom vald, grunneier og kommune

Gjennom intervjuene har respondentene også blitt spurt om å samarbeide i næringsnettverk. Noen ønsker dette, spesielt respondentene som representerer yngre bedrifter. Andre er mer tilbakeholden. Ofte har de etablert samarbeid på egen hånd. Felles svar fra alle er at det er viktig at prosessen er målrettet og fører til resultater.

Ingen bestemt løsning på å øke råvaretilgangen

Respondentene er i langt større grad uenig i, eller svarer hverken/eller (svaralternativ 1–3), enn enig i påstandene i undersøkelsen om å øke råvaretilgangen (svaralternativ 4–5).



Figur 7.4 Hvilke av følgende tiltak vil øke råvaretilgangen for din virksomhet? Figuren viser svaralternativene 4 og 5 (helt enig) på en skala fra 0–5. 14 svar av 17.