



STORE CLAUS OG LILLE CLAUS

NÅR SMÅ OG STORE VIRKSOMHEDER SAMARBEJDER - FRA INNOVATION TIL FORRETNING

Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse ved Syddansk Universitet har i samarbejde med Food Network og VIFU lavet en undersøgelse af, hvordan virksomheder med fordel kan samarbejde, og hvad de får ud af det. Se de første case-beskrivelser her og lad dig inspirere eller kontakt os, hvis du selv har et samarbejde, som du vil dele med os.

Se de nye cases

Swienty

Et helt unikt samarbejde

Fra kælderekspériment til eksportsucces

Dansk and case



SWIENTY – ROLLEFORDELING STYRKER UDVIKLINGEN AF FÆLLES MÅL

For virksomheden Swienty er samarbejde med andre virksomheder ikke bare salg. De oplever, at tæt og dialogbaseret sparring med en samarbejdspartner giver anledning til at se nye perspektiver og forretningsmuligheder i en ellers lukket branche.

[Læs mere](#)



ET HELT UNIKT SAMARBEJDE

Samarbejdet mellem Gram Slot og Rema1000 er helt specielt. Helt fra starten har Rema1000 haft eksklusiv forhandlingsret på alle Gram Slots produkter. Samtidig ejer Rema1000 en del af Gram Slot. Her har Gram Slot altså en partner, med stor interesse i, at den økologiske landbrugsproduktion løbende udvikler sig, og er en forretningsmæssig succes. Svend Brodersen, ejer af Gram Slot, sammenligner indgåelsen af relationen, med at indgå i et ægteskab.

[Læs mere](#)



FRA KÆLDEREKSPERIMENT TIL EKSPORTSUCCES

For Jens Møller Products er det gået stærkt fremad, siden ejerleder Jens Møller ved et eksperiment i kælderen sammen med børnene begik en fejl og opfandt Cavi-Art®. Det, som reelt startede som et mislykket eksperiment, førte til kaviarlignende havtangskugler, og har siden udviklet sig til en eksportsucces. Ca. 80-85 % af salget går i dag til eksport.

[Læs mere](#)



DANSK AND

Produktudvikling skaber nye markedsmuligheder

Med et fokus på konstant produktudvikling og tæt samarbejde med virksomhedens partnere, står anpartsselskabet Dansk And igen stærkt på både det danske marked og eksportmarkedet, efter nogle hårde år.

[Læs mere](#)



DANSK HONNING

Et samarbejde mellem den største danske erhvervsbiavler, Dansk Honning, og Swienty, som er leverandør af biavlsmateriel, har resulteret i stor eksport af dansk honning. Det har betydet for de danske honningproducenter, at udbudet af honning på det danske marked er blevet mindre og priserne højere.

[Læs mere](#)



A. ESPERSEN

Europas førende producent af frosne fiskeprodukter, A. Espersen, har i samarbejde med en lille ingrediensleverandør udviklet et fiskeprodukt, som er blevet det bedst sælgende produkt i Tyskland. Udover selve produktudviklingen har leverandøren også givet input til markedsføringsmateriale.

[Læs mere](#)



VADEHAVSBAGERIET

Vadehavsbageriet laver bake-off-produkter og Easyfood laver convenience brødprodukter. Deres produkter komplementerer hinanden, så derfor sælger de dem sammen til Supergros i Danmark. Sammen deltager Vadehavsbageriet og Easyfood også i et mindre netværk af store og små danske fødevarerivirksomheder, som sammen leverer en pakke af danske kvalitetsfødevarer til det tyske marked.

Læs mere

Kontakt

Kristin B. Munksgaard
Syddansk Universitet
Tlf: 6550 1467
kbm@sam.sdu.dk

Anni Simonsen
VIFU
Tlf: 5074 9830
as@vifu.net