

Bruttoideeliste fra Danske Prydplanters Bestyrelsesmøde d. 26. maj 2009

Indsatsområder på den korte bane (1-12 mdr)

- **Produktudvikling** (både forædling, men også justeringer/tilpasninger)
- **Differentiere produktbuddet** (specielt i forhold til hollandske kolleger)
- Gartnere tættere på eksportører og kunder ved øget **dialog og commitment** (i planlægningen)
- Øget **kontraktsalg**
- Have is i maven og god dialog med banken, idet **konkurrenter er lige så hårdt ramt**
- Indgå **partnerskaber** mellem gartner og eksportører for at opnå bedre planlægning
- **Kundeture** kan arrangeres af både gartnere og eksportører
- **Ikke afvente ”erhvervsbrancheløsning”**, idet afsætningen er de enkeltes eget ansvar
- **Dansk kvalitet** er et salgspareparameter hos udvalgte kunder, men ikke nødvendigvis konkurrencefordel i fremtiden
- **Traditionel dansk design og innovation** skal afløses eller udbygges af anden konkurrencefordel
- Udnytte **Østaf-talen**
- Bedre **udnyttelse af logistik**

Indsatsområder længere sigt (2010)

- IPM (flere deltagere)
- Forenkling organisation
- Nyhedsbrev for månedlig opdatering
- Branchestrategi under Dansk Gartneri
- Varer til tiden
- GAU (bedre information)
- Fælles produktansvarsforsikring
- CC-aftale

Forventninger på lang sigt (2-5 år)

- **Forvent prisfald** p.a. på bulkkulturer
- Forbedre kvaliteten for at undgå **reklamationer** (Rosa hyb.)
- Med de eksisterende kunder er der **overproduktion** (med lavere priser til følge). Nye kunder skal opdyrkes eller produktionen tilpasses.
- Nødvendigt at udvikle et **elektronisk samhandelsværktøj** (supplement til DANPOT), der kan berede branchen på fremtidens handel