

norilia

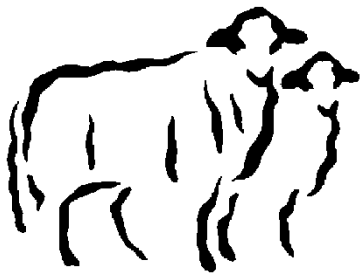


MERVERDIER PÅ PLUSSPRODUKTER

Morten Sollerud

Norilia





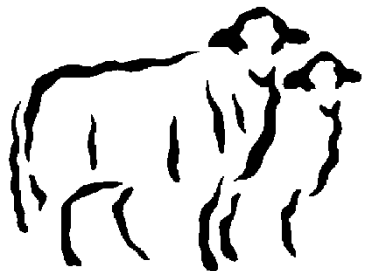
norilia



Plussprodukter

- **Begreper og handlinger er viktig:**
 - Har du lyst til å arbeide med avfall – føler du deg som en viktig medarbeider ?
 - Har du lyst til å arbeide med avfall i kjelleren – er det ikke det mørkt i tillegg ?
 - Hvor mange ser på kjelleren ved anleggsbesøk – har sjefen vært der?
 - Hva leser medarbeiderne – vi gjør minst skade i kjelleren derfor er vi der !



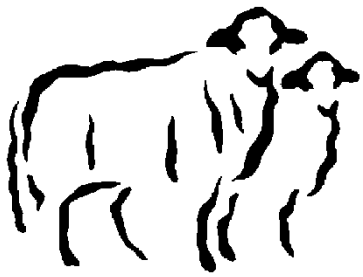


norilia



Hva er dette?





norilia



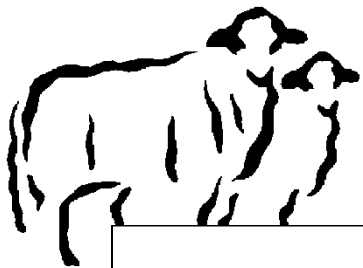
Plussprodukter

- Produkter som kommer i tillegg til kjøttet !
- Riktig behandlet gir de pluss i kassen !

Ergo – Plussprodukter !!!!!!!

- Straff for å si biprodukter 1 øl pr møtedeltaker
- Straff for å si avfall 2 øl pr møtedeltaker

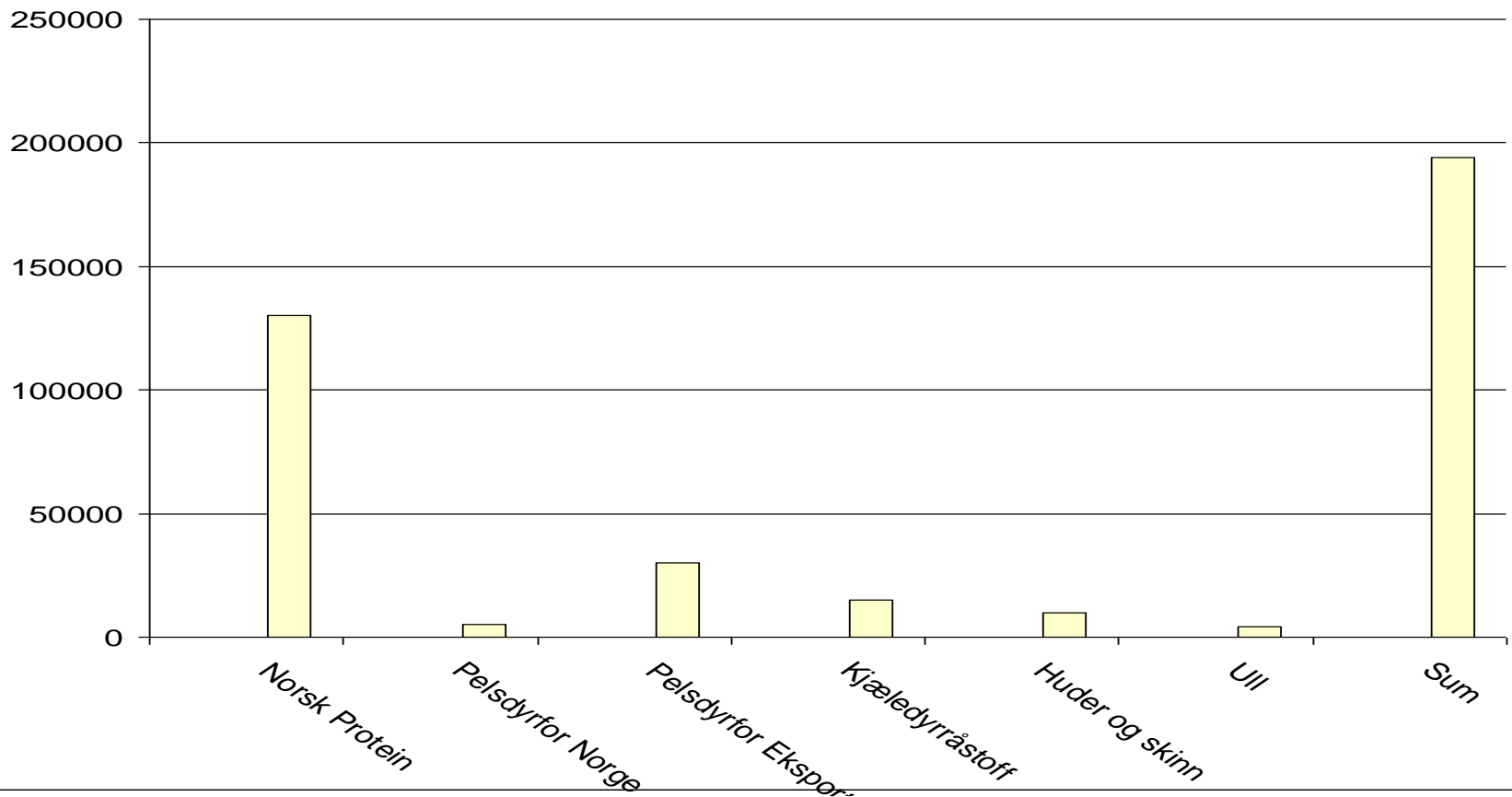




norilia



Oversikt over plussprodukter og bruksområder 2009 i Nortura/Norilia



Strategiplan Norilia 2010-15

Salgskanal på plussprodukter hvor vi kan skape merverdier
Optimalisere produkter, markeder og prosesser på plussprodukter
Hovedansvar for utvikling av plussproduktområdet i Nortura

Visjon: Norilia skal lede utviklingen og verdiskapningen av plussprodukter i norsk kjøtt industri
Verdier: Måltrettet-Nyskapende-Pålitelig-Positiv

Ekstern analyse



Strategisk analyse

Intern analyse

Forretningside: Skape merverdier gjennom samspill og kompetanse
Kvalitetspolitikk: Riktig kvalitet, lavest kostnad, beste sikkerhet, høy arbeidsmoral

Overordnede strategiske mål

Norilia skal skape vekst og økt verdiskapningen gjennom målrettet utvikling, nye produkter/ markeder og optimalisering.

Arbeidsprosess og vareflyt

- Realisere nytt hudlager
- Strukturere, forenkle og kostnadsoptimere varestrøm.
- Fra fryst til fersk varestrøm
- Outsource innfrysing, pakking og lagring – samle og profesjonalisere under Norilia
- Forenkle klassifisering av ull
- Løpende driftsforbedring

Marked, produkt og kvalitet

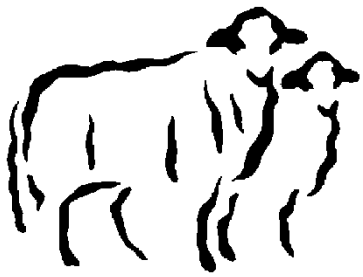
- Kartlegge og utvikle nye produkter og marked
- Opprette et bredere kundegrunnlag og kundetilpassede varestrømmer (Nutri)
- Øke presisjonen og forbedre kvaliteten

Medarbeidere, organisering og kompetanse

- Profesjonalisere plussproduktområdet – øke kompetansen og styrke kulturen
- Utvikle bruken av læring og e-læring plussprodukter
- Etablere leveranse- og forbedringskontrakter pr anlegg

Utvikling, vekst og omdømme

- Utvikle Norilia til å bli den ledende verdiskaper på plussprodukter
- Synliggjøre og markedsføre Norilia internt og eksternt



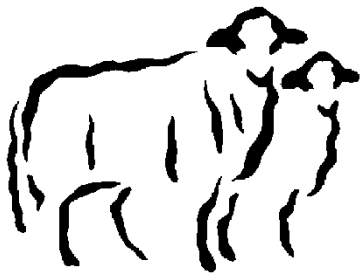
norilia



Hemmeligheten

- Tro på det vi driver med
- Motiverte og engasjerte medarbeidere som deler «troen»
- Hardt arbeid
- Nysgjerrighet
- Langsiktighet
- Tålmodighet
- Aldri gi opp – det er alltid en ny inngang !!!!!





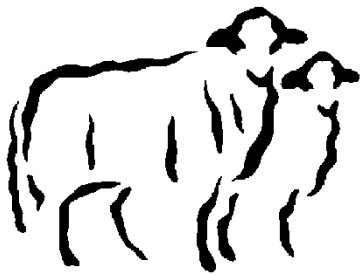
norilia



Hva lærte vi i 2010

- **Viktig å ha flere avsetningskanaler – flere muligheter**
- **God kommunikasjon med kundene og leverandører**
- **Rydde, spisse, forenkle og gjennomføre det vi sier vi skal gjøre**
- **Outsourcing av prosesser vi selv ikke får orden på**
- **Søke nyvinninger i bransjen – utnytte ideer enda bedre åpne veien for ansatte – reise mer for å søke muligheter**
- **Kvalitet og presisjon på prosesser blir enda viktigere**
- **Bedre på å bygge identiteten til Norilia, samhold og stoltheten til medarbeidere**





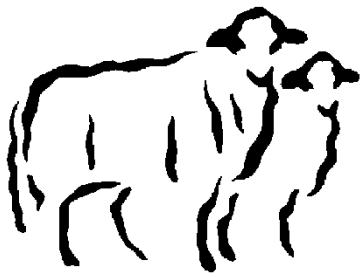
norilia



Utviklingsområder

- Mer synlige - ledermøter ute, ledere som interesserer seg for helhet og noen viktige detaljer
- Ledelse og arbeidsmiljø – drøfte tiltak med medarbeider, tillitsvalgte og ledere
- Norilia skolen for alle produkter – for å øke opptak og redusere kvalitetstap
- Arbeide for større profesjonalisering av plussprodukt medarbeidere – la kompetanse styre
- Forretningsutvikling på virksomheten for å skape økt konkurransekraft
- Utviklingsprosjekter for å løfte verdiskapningen





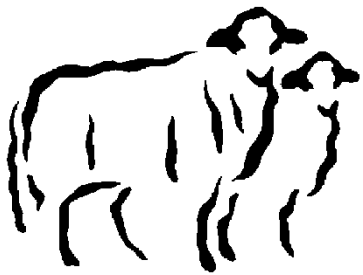
norilia



Viktige forutsetninger

- Finn marked, nytte og passende produkt
- Få kontroll på verdiskapningen og varekjeden
- Unngå spritfella – verdiskapningen er som regel langt ute i verdikjeden
- Snu ulemper til unike fordeler





norilia



Muligheter

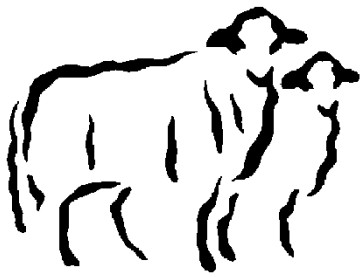
■ Avdekke muligheter og behov - den korte vei:

- Forbruker markedet – sukkerstekte småpoteter, bakepoteter f.eks
- Hotell og restaurant - halvfabrikata
- Industri - råstoff

■ «Joker Nord» - den lange og usikre vei:

- Finnes det spennende virkestoffer i potetene eller riset:
 - Farmasi
 - Kjemisk industri
 - Nanoteknologi





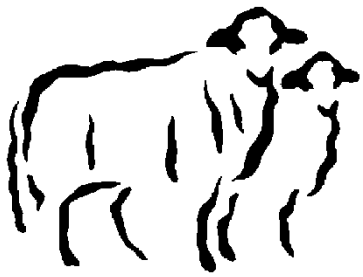
norilia



Glad historier – det nytter !

- **Pelsdyfôr salget vårt har gått fra overskudd til underskudd – vi er utsolgt = økt pris !**
- **Curtis – tops fra tap til mulighet – blandinger og farging**
- **Unike ullblandinger – utnytte naturlig farget ull som tidligere hadde svært lav verdi = økt verdi**
- **Unik ull i madrasser (Shetland)– unikt = 40 000£ pr seng**
- **Kortslutte verdikjeden – koble råvareleverandører og designere/forskere direkte**



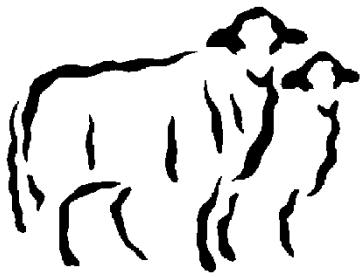


norilia



**Kyllingføtter
fra pelsdyrfor
til
menneskemat
– verdi fra 10
øre/kg til 6
kr/kg**





norilia



**Hemmeligheten med
suksess er hardt arbeid –
derfor blir det fortsatt en
godt bevart hemmelighet
for mange !**

