

SLUTRAPPORT

Plantefondsprojekt [2025-2026]

DANSSK 1.0

DANske Produkter i Svenske StorKøkkener

10. JULI 2026

**Af Emma Rostgaard
Plantebranchen**



**FONDEN FOR
PLANTEBASEREDE
FØDEVARER**

Fonden for Plantebaserede Fødevarer

Projektet, som er beskrevet i denne rapport, er støttet af Fonden for Plantebaserede Fødevarer, Plantefonden, som er en erhvervsstøtteordning under Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri.

Plantefonden giver tilskud til projekter, der understøtter udviklingen af sektoren for plantebaserede fødevarer, og programmet dækker hele værdikæden fra primærproduktion til forarbejdningsindustri og afsætningsled.

Det er Plantefondens ministerudpegede bestyrelse, som beslutter, hvilke projekter der skal modtage tilskud. Bestyrelsen betjenes af Plantefondssekretariatet i Landbrugs- og Fiskeristyrelsen.

Plantefondssekretariatet i Landbrugs- og Fiskeristyrelsen

Nyropsgade 30, 1780 København V

Augustenborg Slot 3, 6440 Augustenborg | Tlf.+45 72 18 56 00

Mail: plantefonden@lfst.dk

Web: www.plantefonden.dk

Denne slutrapport er godkendt af Plantefonden, men det er alene rapportens forfatter/projektlederen, som er ansvarlige for indholdet. Rapporten må citeres med kildeangivelse.

SLUTRAPPORT

DANSSK 1.0

DANSke produkter i Svenske StorKøkkener

FAKTA OM

DANSSK 1.0 (Danske produkter i svenske storkøkkener) er et handlingsorienteret projekt med fokus på at omsætte viden til praksis og hjælpe danske planteproducenter med at etablere sig på det svenske storkøkkenmarked. Projektet er gennemført i perioden 1. januar 2025 til 30. juni 2026 med Plantebranchen som hovedansøger og Food From Denmark som medansøger. Projektet hviler på to centrale søjler: opkvalificering og netværk. Gennem en målrettet opkvalificeringsindsats ledet af Plantebranchen rustes 10 deltagende producenter med den nødvendige viden om det svenske marked, hvorefter de omsætter denne viden i praksis gennem fælles messedeltagelse. Dette er med Food From Denmark som messeorganisator med det formål at skabe konkrete kunderelationer og øge afsætningen af danske plantebaserede produkter i svensk foodservice.

FORMÅL

Med formålet om at få flere danske planteproducenter ind på det svenske marked skaber projektet bedre forudsætninger for eksport af danske plantebaserede produkter til det svenske foodservicemarked. Gennem fælles opkvalificeringsindsatser, faciliteret networkning og messedeltagelse med minimum 10 danske planteproducenter (primært startups og SMVer) på Nordens største HORECA-messe 'Fastfood & Café & Restaurant Expo' (FFCR) i Malmø 2025 og Stockholm 2026 kobler projektet producenterne med relevante indkøbere og derigennem øge producenternes afsætning af plantebaserede produkter til det svenske foodservicemarked.

PROJEKTETS RELEVANS FOR FONDENS STRATEGI OG INDSATSOMRÅDER

DANSSK 1.0 bidrager direkte til at øge den internationale efterspørgsel på danske plantebaserede fødevarer ved at åbne døren til et af Europas mest modne og efterspørgselsrige markeder for plantebaserede produkter. Ved at introducere 10 danske planteproducenter til det svenske foodservicemarked skaber projektet konkrete kommercielle relationer og en synlighed, der rækker ud over landets grænser.

Gennem fælles messedeltagelse, målrettet matchmaking og opsøgende arbejde over for centrale svenske aktører som grossister, storkøkkenchefer og indkøbere, skabes der direkte kontakt mellem danske producenter og svenske kunder.

Projektet bidrager desuden til at synliggøre danske plantebaserede produkter i svensk offentlighed gennem pressemeddelelser i svenske fagmedier, annoncering i relevante nyhedsbreve og en aktiv tilstedeværelse på sociale medier. Denne kommunikationsindsats er med til at etablere Danmark som en troværdig og attraktiv leverandør af plantebaserede fødevarer på det internationale marked.

På sigt er ambitionerne at de erfaringer og relationer, som producenterne opbygger i Sverige, kan danne grundlag for yderligere eksportfremstød til andre markeder og dermed bidrage til en varig styrkelse af den danske plantebaserede sektors internationale position.

KONKRETE PROJEKTRESULTATER OG HERAF REALISEREDE EFFEKTER

Konkrete projektresultater og heraf realiserede effekter

DANSSK 1.0 har gennem projektperioden skabt målbare resultater for de 10 deltagende producenter. Ved projektets start havde 60% af producenterne ingen eller meget begrænset kontakt til det svenske marked, hvilket understreger projektets betydning som indgang til et nyt eksportmarked.

Leads og markedskontakt

Messedeltagelsen har genereret et betydeligt antal leads. 30% af producenterne opnåede mellem 15-25 leads, mens yderligere 30% opnåede mere end 60 leads i løbet af projektperioden. 80% af producenterne har efterfølgende konkrete dialoger og leads under opfølgning og 20% har allerede indgået konkrete aftaler eller samarbejder.

Tilfredshed og markedsparathed

60% af producenterne gav Stockholm-messen den højeste tilfredshedsscore og 70% vurderer at projektet i høj grad har styrket deres parathed til det svenske marked. 50% af producenterne vurderer at de har nået deres mål for projektet og 30% delvist har nået dem. Producenterne fremhæver særligt den professionelle messeafvikling, matchmaking med relevante aktører og den nemme adgang til et nyt marked, som værende det mest givende i projektet. Som én producent formulerede det: *"Man bliver taget i hånden, og rigtig mange ting bliver løst, som man ikke altid selv har ressourcer til at håndtere."*

PROJEKTFORLØB OG ERFARINGER

Gennem projektet har vi erfaret at al netværk er godt netværk, når det drejer sig om at træde ind på et nyt marked. Alle former for netværk kan bidrage til en succesfuld indtræden på et nyt marked. Derudover skal din virksomhed være eksportklar, så I kan imødekomme bestillinger direkte på messerne. Her skal du være forberedt på de forskellige typer af aftagere, som I kan møde og være klar på at pitch jeres produkter til både køkkenpersonale såvel som til grossister. Det er lige så vigtigt, at der bliver skabt en efterspørgsel ude hos spisestederne, som det er at komme i direkte kontakt med grossisterne. I denne sammenhæng skal du som virksomhed være forberedt på de forskellige køkkeners behov ift. mængde, pris og tilberedning samt hvilke konkurrerende produkter som jeres produkt/produkter er oppe imod. For at sikre det bedst mulige udbytte af jeres deltagelse på messer, så opfordrer vi –

Plantebranchen og Food From Denmark - til, at du laver aftaler med de forskellige slags aftagere allerede inden messen. Dette kan gøres gennem målrettede indsatser såsom LinkedIn-strategier og opsøgende arbejde. Vi lærte desuden, at en in-person matchmaking-indsats er et godt værktøj til at skabe netværk og viden omkring markedet, men at det også giver producenterne muligheden for at stille fagrelevante spørgsmål til storkøkkensegmentet. Dette klæder producenterne godt på til at møde andre storkøkken-repræsentanter på messerne.

I projektet hér har Plantebranchen fungeret som brobygger og det har klart været en fordel at være en sammenslutning af producenter og have dette 'i ryggen'. Food From Denmark har været vidensbank og tovholder ift. messerne og samarbejdet organisationerne i mellem har været givende for projektet.

KONKLUSION OG PERSPEKTIVERING

Med projektet DANSSK 1.0 kan vi konkludere, at de deltagende producenter succesfuldt har deltaget i to svenske messer, hvor de har fået relevante leads og derved nogle gode forudsætninger for salg i Sverige. De har gennem projektet fået forbedret deres netværk og lært mere om, hvad svenskerne efterspørger samt det økonomiske aspekt af denne efterspørgsel. De 10 producenter stod meget stærkere sammen, da prisen for deltagelse i messer generelt er enormt høj og at de gennem projektet fik økonomisk hjælp til dette. Derudover har de ikke stået alene, men sammen på den fælles danske pavillon. Dette har resulteret i en øget synlighed og en reklamesøjle for dansk fødevarerproduktion. Plantebranchen har i dette projekt med sine flere end 75 medlemmer i ryggen samt branchenetværk kunne åbne værdifulde døre ind til det svenske foodservicemarked.

Læring og fremtidigt potentiale

Salg til foodservice er typisk en langsommelig proces og de fulde kommercielle effekter af projektet forventes derfor først at materialisere sig i løbet af de kommende år. Projektets producenter arbejder aktivt på at konvertere deres leads til kunder og projektets evaluering viser en klar appetit på fortsat eksportarbejde producenterne i mellem. Samtlige producenter, der har svaret på denne evaluering, vil anbefale DANSSK-projektet til andre producenter. Derfor kan vi konkludere, at der er behov for flere eksportindsatser som DANSSK, hvor producenter kan få lov til at viderebygge og styrke det netværk, som de er i gang med at etablere på det svenske marked, for at få indfriet det fulde udbytte af projektet.

Læs mere om Plantefondens projekter på www.plantefonden.dk

