



Honningcentralen

- En liten suksesshistorie

av:
Kristin Slyngstad,
Daglig leder i HC



Foto: Halvor Garås

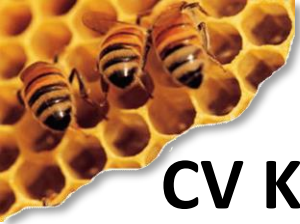


Agenda

- Hvem er jeg - Kristin Slyngstad
- HC sine vedtekter
- Hva møtte meg juli 2014 når jeg begynte i Honningcentralen?
- Først analyse, så action
«Tøff i beslutninger, myk i gjennomføring»
- Konkrete forbedringer & kutt foretatt
- Hovedmålsetninger formulert 2015
Strategiarbeide, bad om innspill fra våre andelseiere!
- Teamarbeide gir resultater
- Kort om strategi og målsetning 2017



Foto: Halvor Garås



CV Kristin Slyngstad

- Startet i HC 21. juli 2014
- Bor i Oslo
- Utdannet som:
 - Off. godkjent sykepleier, parallelt med dette studert til:
 - Bedriftsøkonom fra NHHK
 - Bachelor i Kultur & Samfunnsfag (spesialisering: org& ledelse) fra UiO
- 26 års erfaring fra privat næringsliv før startet i HC (1988 – 2014):
 - 17 år i farmasøytisk industri (Nycomed/Amersham/GE), internasjonalt
 - 3 år som hodejeger i Mercuri Urval
 - 4 år i konsernledelsen i Norske Skog (Konserndir HR & Organisasjon)
 - 3 år som Adm.Dir. i Workshop Bemanning
 - Juli 2014 som DL i Honningcentralen SA
- Østerrisk mor med bestefar som var hobbybirøkter, alltid bruk mye honning hjemme. Tror potensiale for økt honningforbruk er stort.



I vedtektene § 2 står formålet til HC (vedlagt i mail):

- Å styrke medlemmenes økonomi på kort og lang sikt gjennom:
- a) Mottak, foredling, markedsregulering og omsetning av medlemmenes produkter
 - b) Innkjøp, tilvirkning, standardisering og salg av produkter og tjenester som medlemmene trenger i sin produksjon (Kommentar: dvs bimateriell, syrer osv)
 - c) Drive annen økonomisk virksomhet som kan fremme birøkterens interesse



HC vedtekter



I vedtektene § 3 står formålet til HC (vedlagt i mail):

Som medlemmer av HC tas opp personer og foretak som produserer honning. Som medlem regnes den som leverer hele eller den vesentlige del av sin produksjon (eller avtalt mengde i hht kontrakt) til HC.





I vedtektene § 9 står formålet til HC (vedlagt i mail):

Salg direkte til HC til enhver tid definerte markeder er ikke tillatt.

Definerte markeder er:

- Dagligvarekjeder og butikker tilknyttet disse
- Storhusholdningskjeder og hotell, kantiner knyttet til disse samt
- Industrikunder som er etablert i kjede

Medlemmene er forpliktet til å ta kontakt med HC for en vurdering hvis det foreligger tvil om et marked faller inn under de definerte markedene.

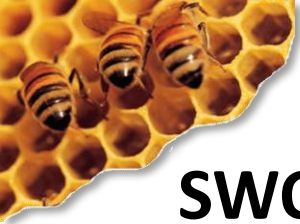


Hva møtte meg juli 2014 når jeg begynte i HC?

- Selskapet midt oppi stor «gul alarm», tilbaketrekking
Ikke nok varer på lager for å erstatte tilbakekalte varer med
Også akasie-sesongen var over!
- Selskapet tapte 8,9 mill i 2014
- Dårlige produsentpriser ut til birøkterne
- Rekordlavt volum norsk honning å selge
Må kompensere med økt importvolum i 2014
(70% av totalvolumet), en business som har mye
dårligere margin enn norsk honning – dvs økt risiko.
Gjør HC mye mer sårbare i kjedeforhandlinger,
samt veldig sårbare overfor valutaøkninger
- 2 foregående Daglige ledere fått sparken
- Ingen fungerende ledergruppe internt
- Tidligere DL & tidl Styreformann gikk i gangene
- Store salgskostnader
- Liten tillit blant andelseierne
- Liten EK i selskapet (EK ca 20%)



Foto: Halvor Garås



SWOT matrise – Honningcentralen

Sterke sider internt:

- HC har et sterkt varemerke
- Blikkboksen, av Norges best kjente merker
- Bare HC som har tilgang til så store volum norsk, gir forhandlingskraft hos kjedene.
- Dyktig produksjonsmiljø
- Tett samarbeid med NB
- God relasjon m kjedene, HC bygd økt honningkonsum i Norge som alle birøktere & konkurrenter drar nytte av
- Profesjonell ledelse, med mange nye ansikter m solid erfaring. Tenker nytt, er kremmere og ønsker å bygge noe for norsk birøkt!

Trusler i omgivelsene:

- For lav medlemslojalitet, de ser ikke som eiere av HC, sitt eget birøktereide selskap
- HC kan risikere å ikke få inn nok norsk honning. I så fall stiller mye svakere mot kjedene.
- kjedene kan starte egenimport/etablere egne brands som Coop har gjort
- Etablering av konkurrerende foretak (eks Honning AS)
- Altfor få næringsbirøktere som drar hele næringen
- risiko ved importhonning, mye forfalskninger & annet

Svake sider internt:

- Tidl vært volumfokusert, hatt lav margin
 - Vi selger bare honning som honning, vi burde selge mer honning til andre formål, tenke mer nytt
 - HC har få ansatte på hvert sted, minimalt bemannet og alle må fungerer optimalt - mer sårbare
 - Vært for liten leverings-lojalitet fra andelseierene, konstant utsolgt-situasjon norsk honning.
- For mye norsk honning selges utenom dagligvaren

Muligheter i omgivelsene:

- Honningkonsumet i Norge på vei opp
- Flytende honning spesielt etterspurt av yngre generasjon
- Andre europeiske land høyere konsum per innbygger
- Honning "inn i tiden", kan erstatte sukker på fleste områder
- HC kan kapre en større andel birøkterne om vi er dyktige, få inn mer av den norske honningen som produseres
- Mer segmentering av produktene våre, utvide sortiment



Overordnet Strategi – HC, gjelder for 2017

- **Få økt norsk produksjon av honning & økt leveranse til HC; få økt lojalitet fra våre andelseierne, få økt eierskapsfølelse!**
- **Få opp prisen for norsk honning (både forbruker + produsent)**
- **Øke totalmarkedet (konsumet) av honning i Norge, da blir kaken vi skal dele større!**
- **Opprettholde/styrke HC sin sterke merkevareposisjon**
Dette samtidig bygger opp motstandskraft til å møte en tøffere utenlands konkurranse/private label fra kjedene.
- **God og riktig kvalitet bimateriell**
- **Kostnadseffektiv drift av HC**





Grep foretatt innen kvalitetsarbeidet og råvareinnkjøp

- Mer bruk av agenter
- Har kontrakter med flere agenter
- Har utarbeidet analyseplan for all honning basert på risikoanalyse
- Trippel-kontroll:
 - leverandørgodkjenning
 - analyser ved kjøp
 - all honning blir analysert ved mottak før den tas i bruk
- Etablerte tollfritt varelager januar 2015



Forbedringer & kutt foretatt innenfor Salg

- Nedbemannet 2 deltidsselgere
- Kuttet på demonstrasjonsarbeide, sagt opp 2 fast avtaler. Nå kan leie inn ved behov
- Kuttet ned på annonseringsaktiviteter
- Fått solid prisøkning i markedet fra 1. febr 2015
- Ytterligere prisøkning 1 år senere 1 feb 2016



Forbedringer i produksjon

- Redusert bemanning på 3 personer (normalt 4 personer)
- Investert i ny lukke-maskin (kort og lokk)
- Doblet kapasiteten på flasker (kan kjøre 32.000 flasker per dag!)
- Snudd hele linjen (alt jobbes innenfra)
- Prøver å planlegge med mer optimal produksjon, mindre omstillinger som koster tid & penger
- Strømlinjet produksjon





Forbedringer foretatt innen Bimateriell

- Ansatt ny medarbeider
- Slutt på at butikken på Kløfta er lunsj-stengt + har lørdagsåpent i topp-sesongen
- Mange nye og rimeligere varer, sourced fra Øst-Europa
- Rabatt til etablerte birøktere:
Får kjøpe kubemateriell til 30% rabatt mot å binde seg til levering av honning til HC
- Møte med våre videreforhandlermøte
- Nybegynnerpakke, få de knyttet opp til Honningcentralen
- Nå Eliteprosjekt Næringsbirøkt



Vi jobber aktivt med å få frem fordelene av HC som samvirke – trenger din hjelp!



LEVER HONNINGEN DIN TIL HONNINGCENTRALEN, norske birøktere sin egen bedrift!

HC HAR MOTTAKSPLIKT for honning fra sine medlemmer, betyr du har en sikkerhet for å få solgt honningen din til en god pris!

5% RABATT på alt kjøp av bimateriell

RETT TIL KJØP AV RETURHONNING fra HC for sommer og lyng

ET STERKT HC står sterkt i forhandlinger med kjedene i Norge!

**HC DEL AV NORSK LANDBRUKSSAM-
VIRKE SOM FORHANDLER** på vegne av bransjen, bl.a. sørger for nødvendig import-toll samt tilskuddsordninger osv

**HC SAMARBEIDER MED NORGES
BIRØKTERLAG** i viktige prosjekter som sykdomsforebyggende tiltak, eliteprosjekt næringsbirøkt, generell støtte osv.

Ny økning i priser fra HC for 2017

Økning i grunnprisen til

65,- + MVA sommer, 70,-+ MVA lyng

- småbirøkterne som ikke er momspliktige får 25% høyere pris per kg (dvs 81,25 sommer, 87,50 lyng), da HC er et samvirkelag med spesielle skattefordeler!

Dette gir ikke en privat oppkjøper.

- er du storbirøkt, får du volumtillegg. Starter på 400 kg. Nytt trinn fra 2 tonn og max om du leverer mer enn 5 tonn får du + 10,- ekstra! Du får prisen fra første kg.

- HC betaler nå ut mye høyere forskudd:

60,- kr per kg innen max 30 dg, restoppgjøret senere

- du kan få etterbetaling/bonus i 2018 basert på antall kg du har levert i 2017. Overskuddet i Honningcentralen går til andelseierne!





**Handle ditt bimateriell hos samvirket HC
– 1000 norske birøkternes egen bedrift!**



Velkommen til hyggelig vinterhandel hos Honningcentralen, planlegg utvidelsen din for 2018 allerede nå!

Ved at du som andelseier handler i Honningcentralen støtter du også opp om egen bedrift, vi bruker overskuddet til å sikre gode produsentpriser for honning.

Viktig at alle snarest leverer inn den voksen de har så HC får preget denne i vinter. Produsentprisen for vanlig voks er nå 85,- per kg + moms.

Nå er tidspunktet å planlegge for vårens birøkt, for deg som skal utvide er det fint å få kjøpt inn ekstra kasser og rammer osv. Alle bør gå igjennom tavlelageret sitt og sortere ut gamle, svarte og dårlige rammer. Pakk dem inn i bananesker og lever de til Honningcentralen på Kløfta eller på Grimstad. Vi smelter dem om for deg (inkl grundig vask og desinfisering). Slik slipper du arbeidet og får dine egne rammer pent buntet sammen i retur. Vi tar også imot tavleutskjær pakket i søppelsekker og levert til Kløfta eller Grimstad. For priser, se på nettet: honning.no



Honningcentralen tar imot honning hele året, lever til Kløfta eller til en av våre videreforhandlere.



Mulig å handle hos HC på 4 ulike møter:

Ved at du som andelseier handler i Honningcentralen støtter du også opp om egen bedrift, vi bruker overskuddet til å sikre gode produsentpriser for honning.

Nå kan du handle hos Honningcentralen på 4 ulike måter:



1. Ved å komme direkte til butikken på Kløfta eller hos videreforhandler og kjøpe de varene du ønsker
2. Handle via nettbutikken og ved spørsmål om leveringssted velge «drop-punkt» enten på Kløfta eller hos din videreforhandler og få gratis frakt
3. Handle via nettbutikken med leveranse dit du bor, her kommer da frakt i tillegg som vises i nettbutikken
4. Ringe el maile inn din bestilling til Kløfta eller til videreforhandler (se nettsiden: honning.no for mailadresser)





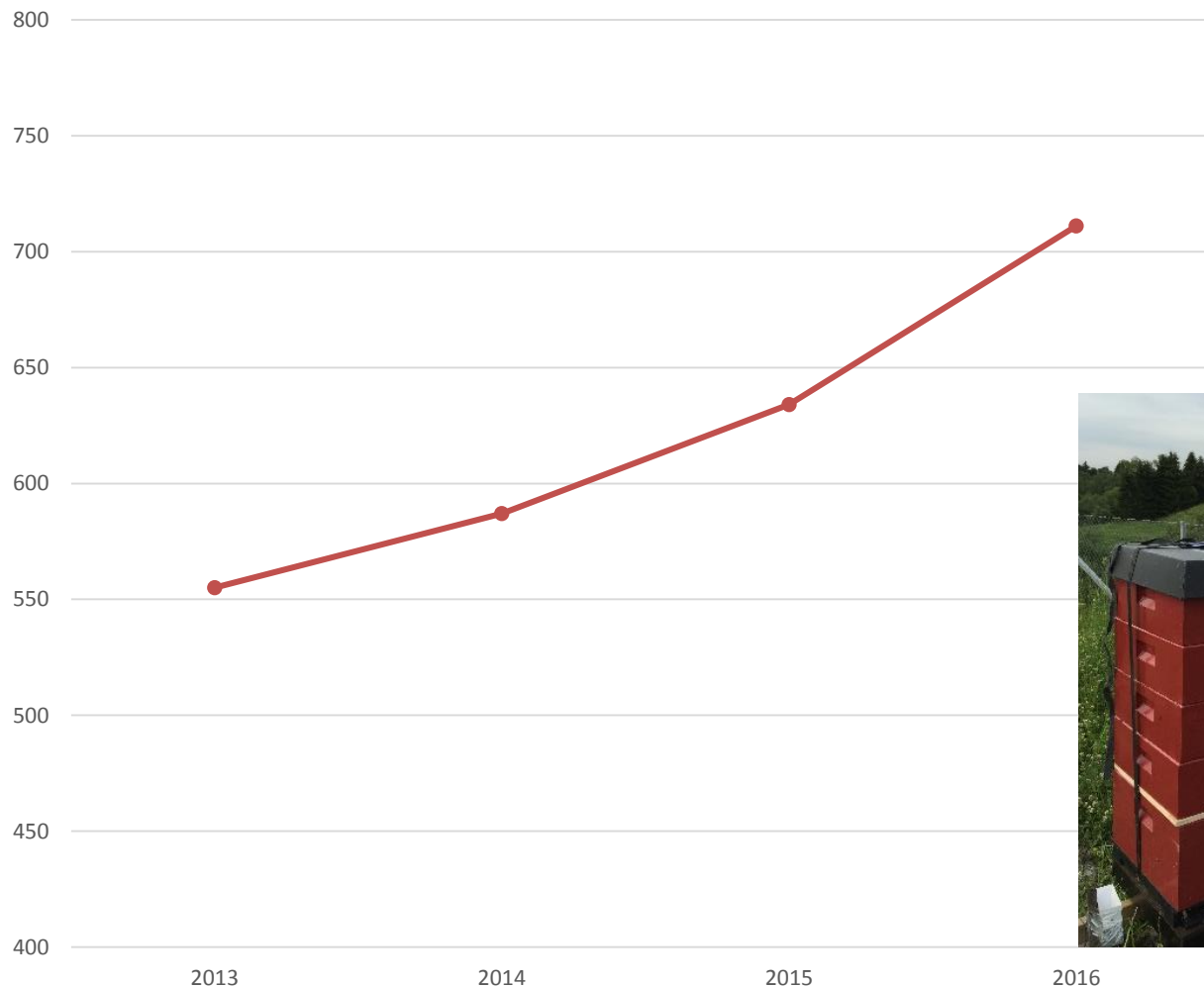
Resultater



Foto:: Svein Aamodt



Kraftig økning siste årene i antall birøktere som har levert honning til HC

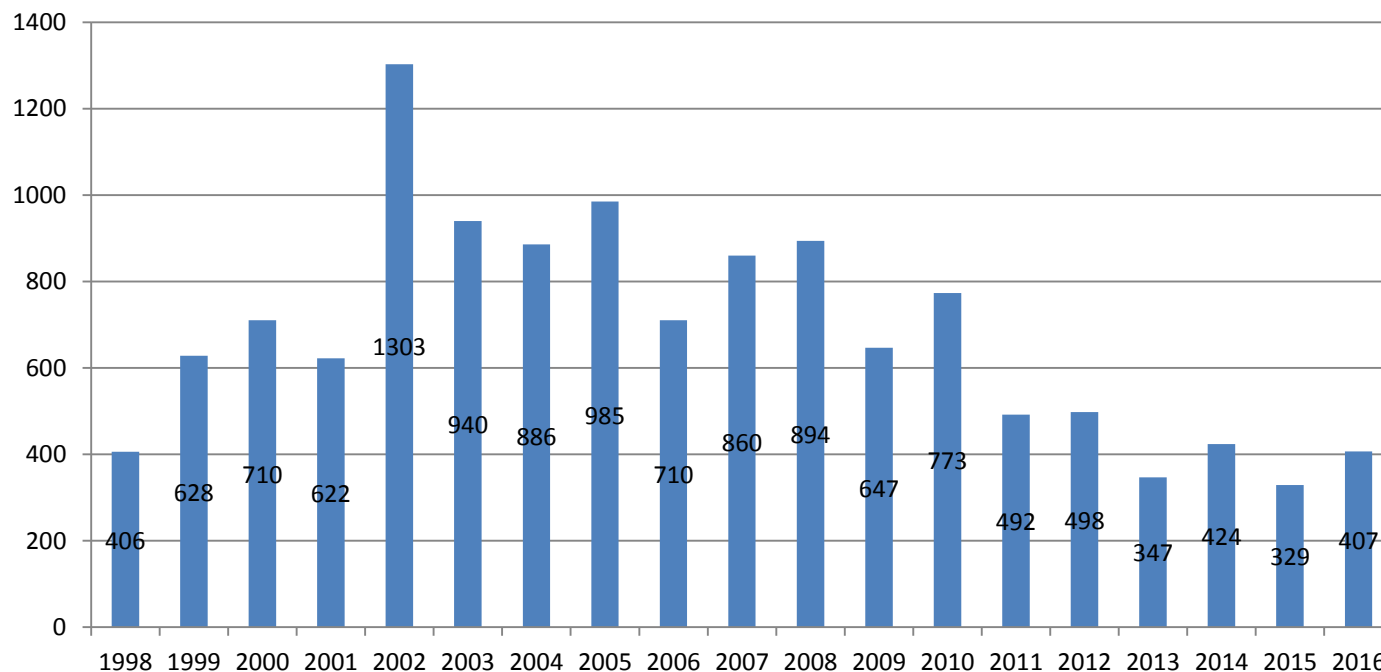




Økning i mottak av norsk honning + 24% Bunnår i 2015, en etterlenget økning i 2016



Mottak norsk honning (tonn)



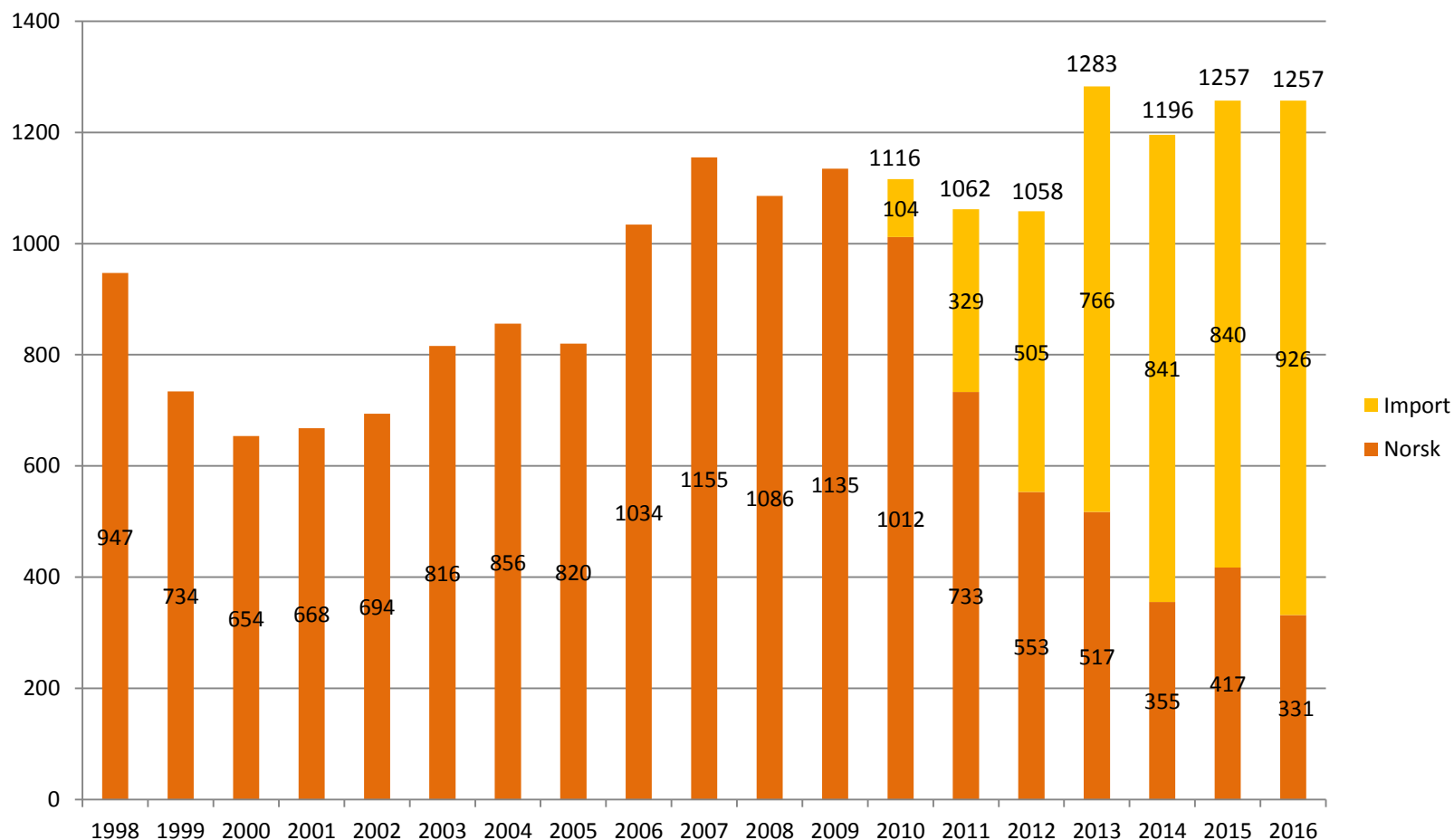
■ Mottak norsk honning (tonn)

Endelig volum for 2016 er 407 tonn, forventer kraftig økning i honningvolum i Norge neste årene på bakgrunn av mange nybegynnere + mange etablerte birøktere som øker kubetallet i takt med bla økte produsentpriser fra HC.



Ikke nok norsk honning til Honningcentralen!

Utvikling av HC sitt honningsalg i Norge (tonn)



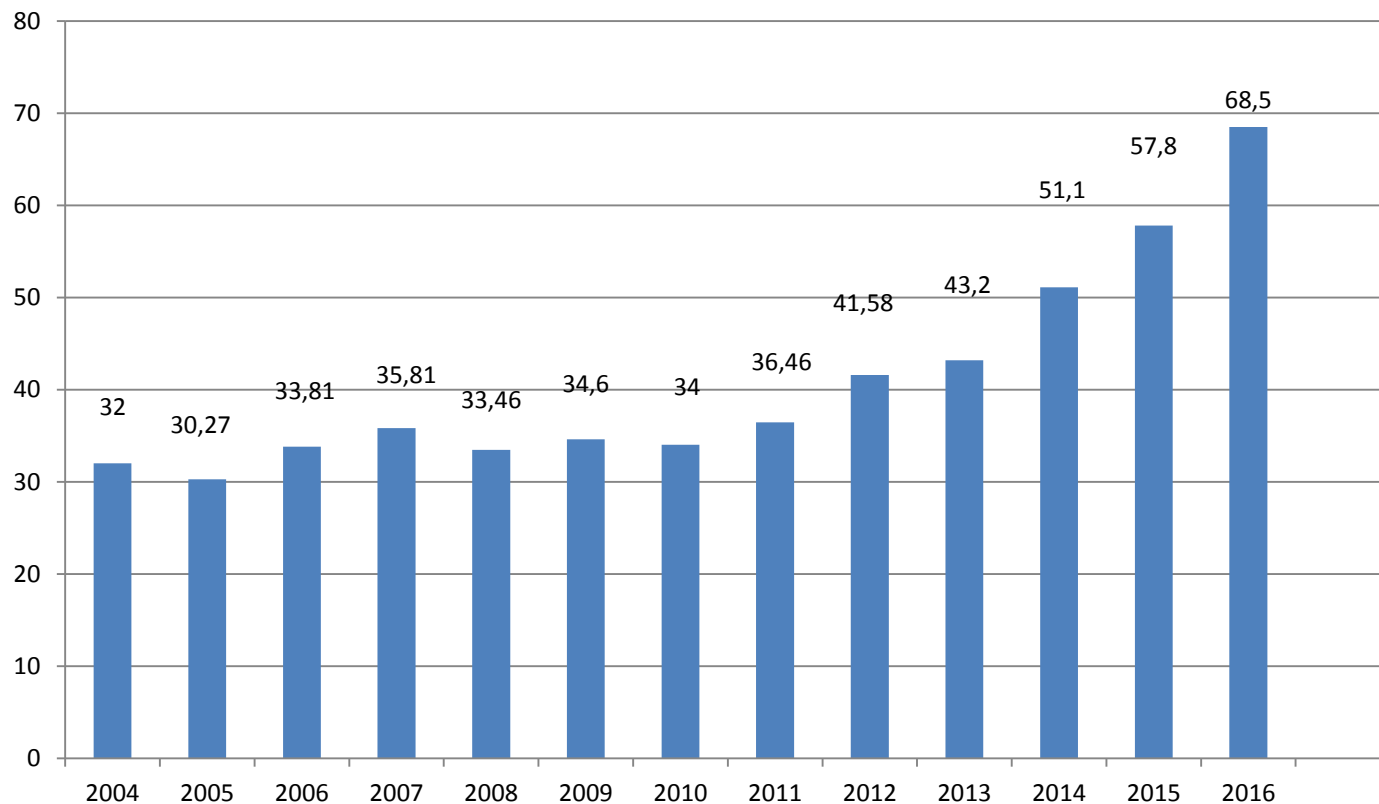
Lønnesirup ikke inkludert i disse tallene (var ca 13 tonn i 2013, 16,3 tonn i 2014, 45 tonn i 2015 og 44 tonn i 2016)



**60% økning i gjennomsnittsprisen fra HC
siste 3 år (fra 43,- til 69,- per kg + moms)**



Snitt produsentpris fra HC



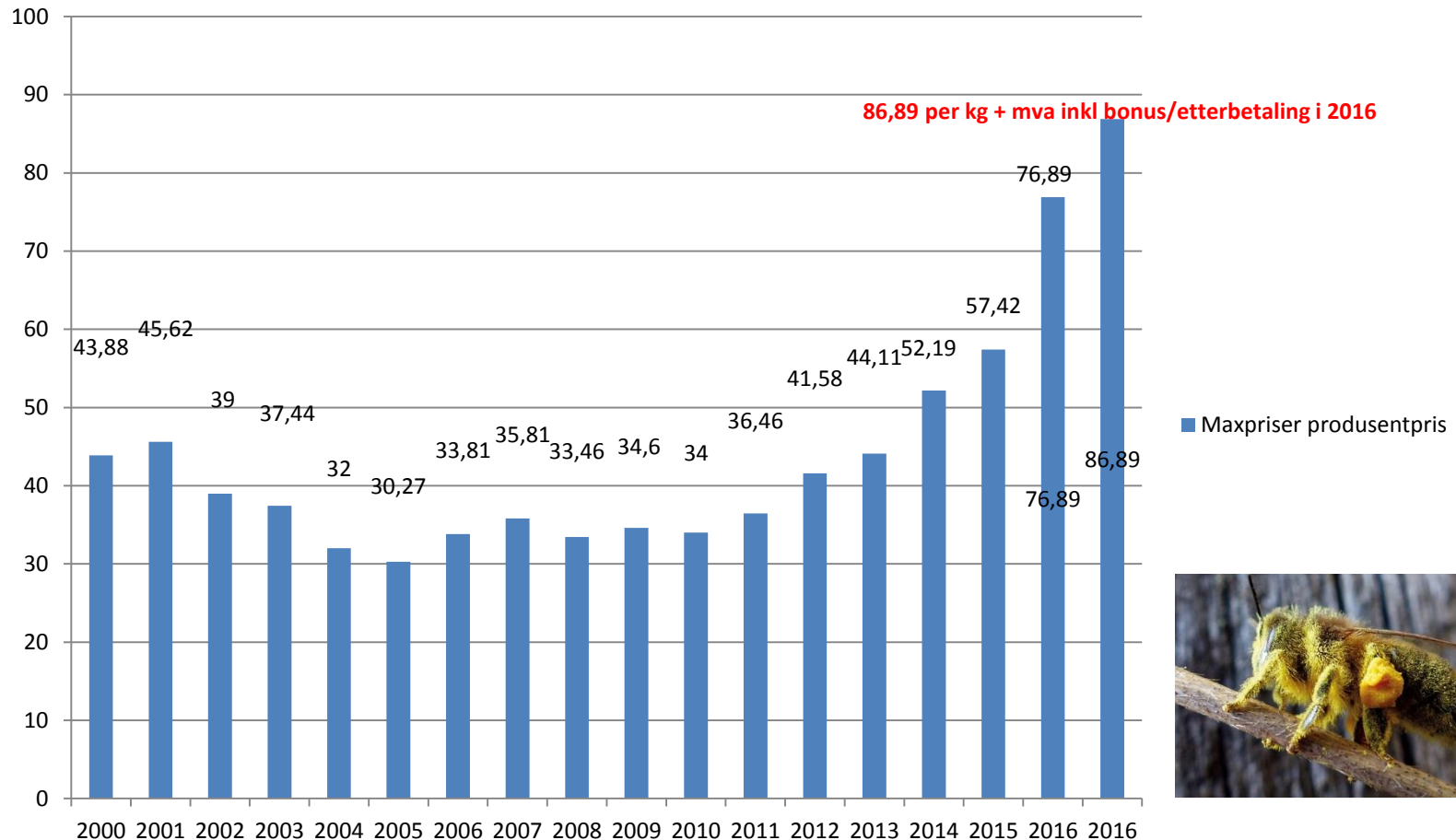


Enda større økning i makspriser fra HC
siste 3 år: + 74%

Nytt volumtillegg fra 5 tonn i 2016 (+3,-)



Maxpriser produsentpris



Noter dette er ca max priser



Nypris 255,- kr kg ute i butikk feb`16



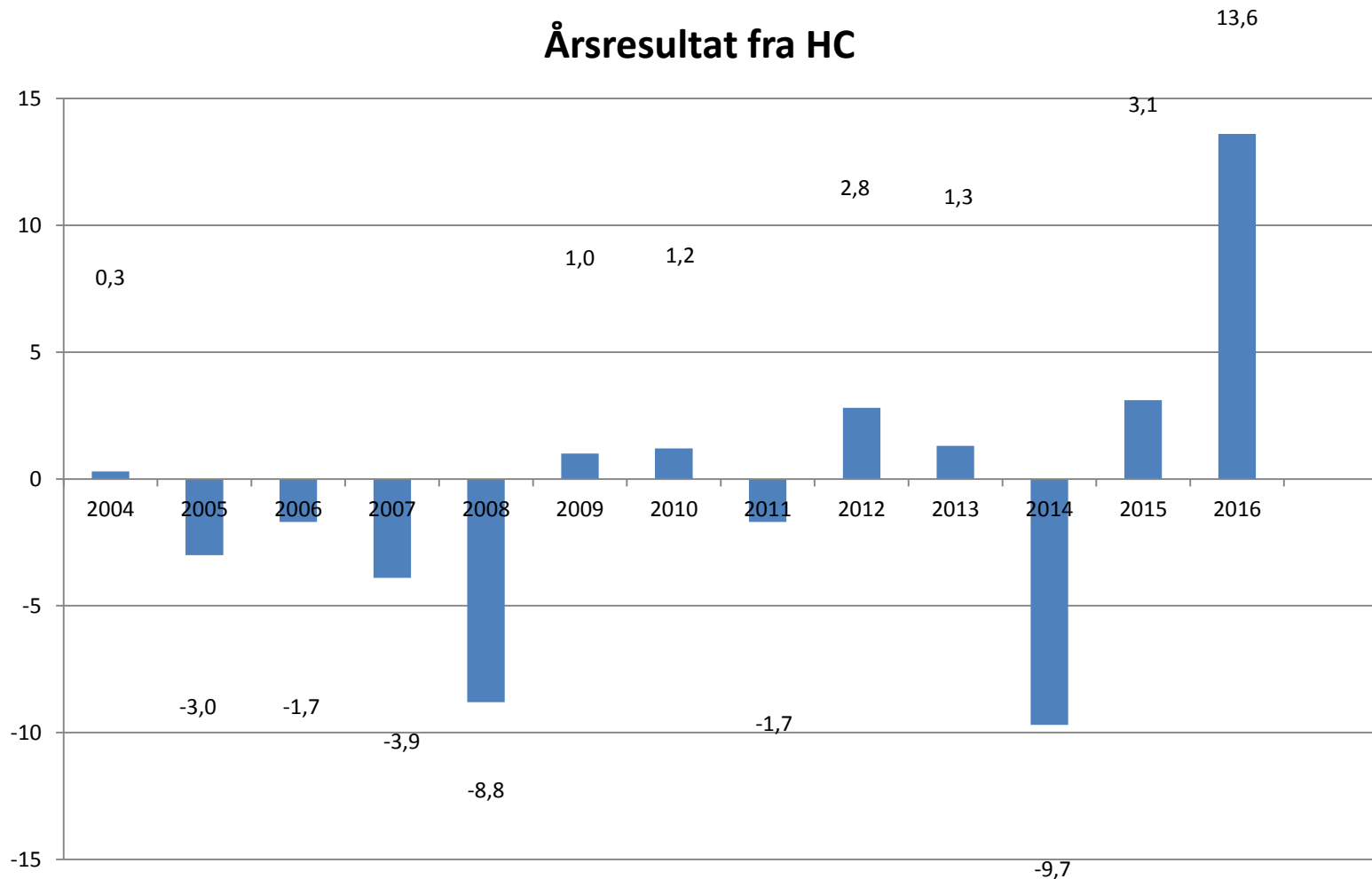


Årsresultat før skatt - Honningcentralen

(fra - 8,8 mill i 2008/2014 til + 13,6 mill i 2016)

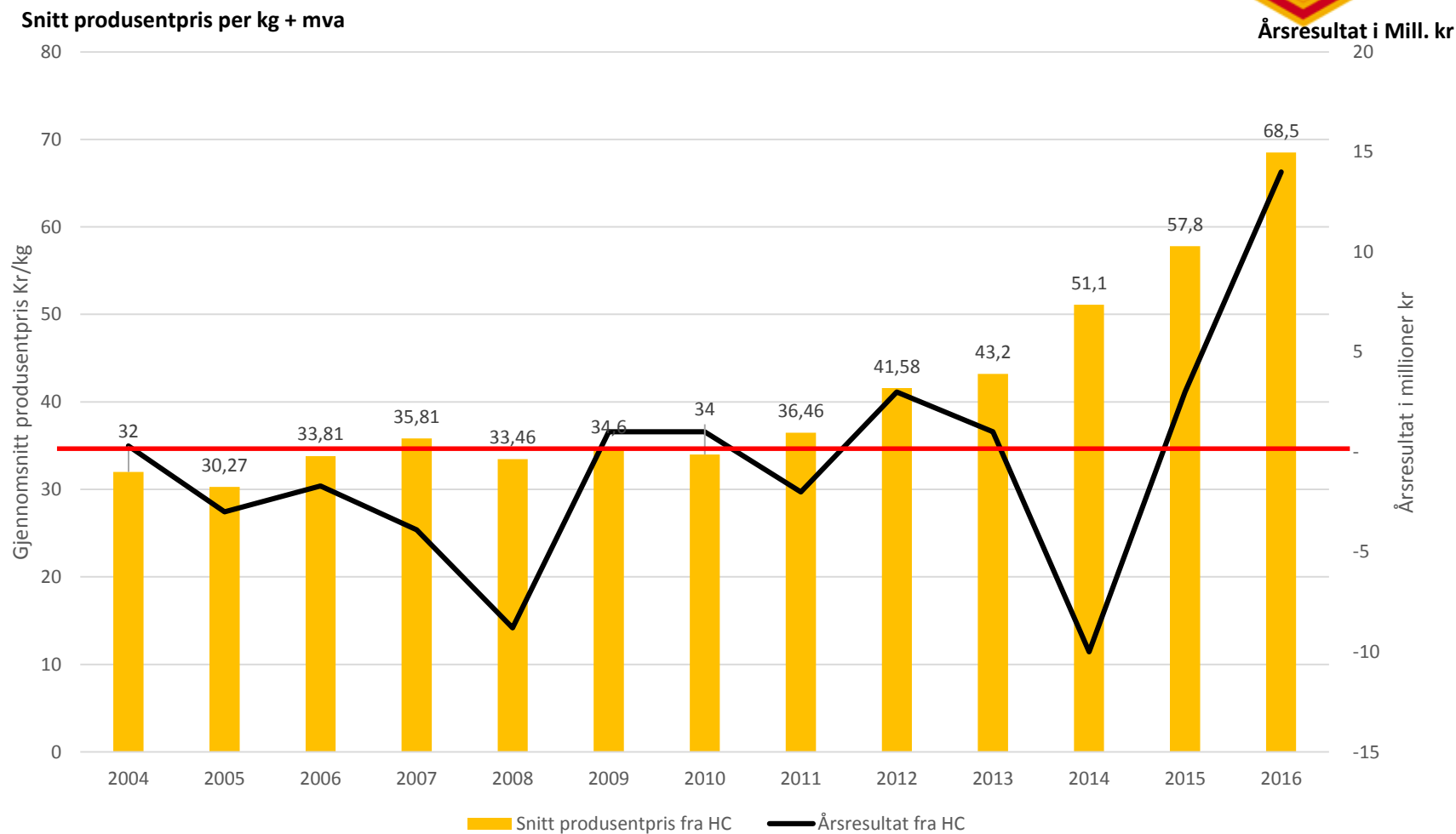


Årsresultat fra HC





Snitt pris og årsresultat





Ansatte og styret i Honningcentralen

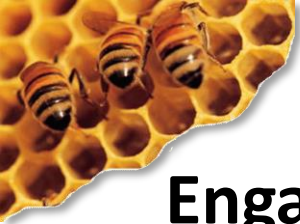


Bedre samarbeide og motivasjon internt

- Teamet betyr alt!
- Ingen kan klare noe alene!
- Viktigste lederoppgaven, bygge kultur & ansette de riktige menneskene
- Vi kan alltid bli bedre, enda mye å hente
- Den indre motivasjonen betyr ekstremt mye for hva yter
- Jobben betyr mye for oss



Foto:: Roar Ree Kirkevold



Engasjement og samarbeide gir resultater

Hva har vi oppnådd siste 3 år?

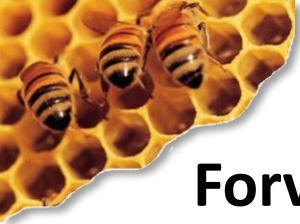
- Prisøkning til dere på 60 – 74%
- Resultatforbedring fra minus 8,9 mill til pluss 13,6 mill
- Utbytte på + 10,- kr per kg i 2016

Hadde vi ikke brent så mye for Honningcentralen og birøkterne, hadde vi aldri fått til dette!

Hvis ikke man brenner for noe & har FØLELSER for det en driver med, skaper man ikke resultater!

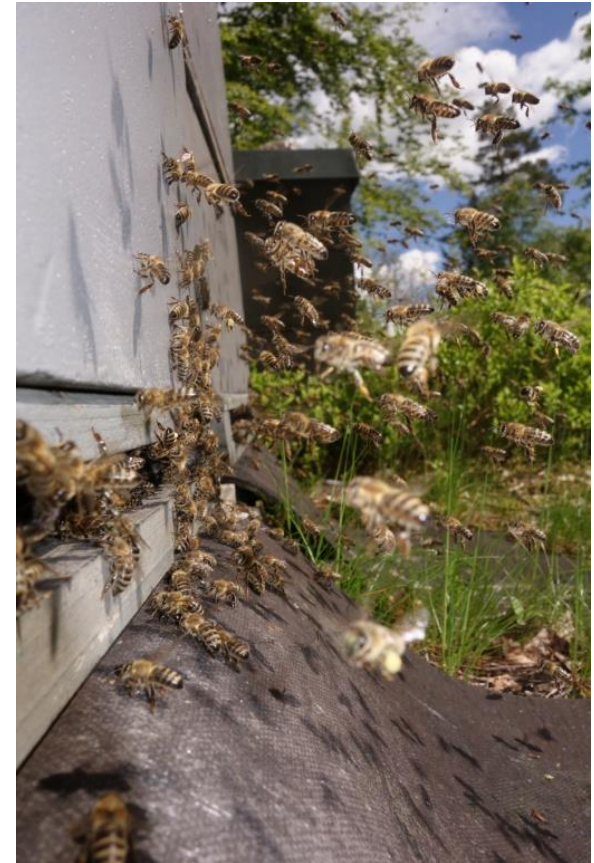


Foto:: Roar Ree Kirkevold



Forventing om plussresultat og etterbetaling

- I fremtiden vil ingen vite hva endelig pris vil bli for inneværende år
- Bonus/etterbetaling må forventes
- Håper ingen andelseiere mer selger til private oppkjøpere, men ser fordelene av et sterkt samvirkelag hvor vi alle trekker i samme retning!

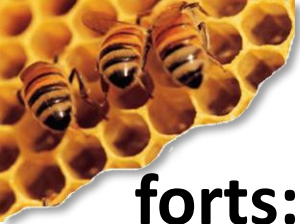




HC i medienes søkelys i sommer:

Tora stilt opp på
Sommertoget som stoppet på
Kløfta og flott innslag på TV.
Dette har vi lagt ut både på
HC sin facebookside +
HC hjemmeside





forts: HC i medienes søkelys i sommer:

- Finansavisen med dobbelside- artikkel om helomvending, fra negativt res til stort plussresultat på 3 år m DL Kristin Slyngstad og Næringsbirøkter Stig Rune Sagberg

HONNINGCENTRALEN 2016 HELOMVENDING



Fra bismak til søte tall

MAT OG DRIKKE: For tre år siden tapte Honningcentralen 8,9 millioner kroner. Med ny «dronning» leverte de et rekordresultat i 2016.

Øker produksjonen med kurs og nettbutikk

REKORDSALG: Honningcentralen økte både volum og inntekter i 2016.

TILTILLEN ER TILBAKE: Honningcentralen har fått tilbake tiltillen fra norske biroktre. Her storbirokt Stig Sagberg (t.v.) og adm. direktør Kristin Slyngstad.

MAT OG DRIKKE: For tre år siden tapte Honningcentralen 8,9 millioner kroner. Med ny «dronning» leverte de et rekordresultat i 2016.

Øker produksjonen med kurs og nettbutikk

REKORDSALG: Honningcentralen økte både volum og inntekter i 2016.

TILTILLEN ER TILBAKE: Honningcentralen har fått tilbake tiltillen fra norske biroktre. Her storbirokt Stig Sagberg (t.v.) og adm. direktør Kristin Slyngstad.

TILTILLEN ER TILBAKE: Honningcentralen har fått tilbake tiltillen fra norske biroktre. Her storbirokt Stig Sagberg (t.v.) og adm. direktør Kristin Slyngstad.

MAT OG DRIKKE: For tre år siden tapte Honningcentralen 8,9 millioner kroner. Med ny «dronning» leverte de et rekordresultat i 2016.

TOM NIELSEN
TOM.NIELSEN@FINANSAVISEN.NO

– Vi er veldig fornøyd med utviklingen i selskapet. De tre siste årene har vi gjennomført en snuoperasjon som nå gir et etterlengtet overskudd. Dette skal vi bruke på å bygge ut slikt produksjonsutstyr, sier adm. direktør i Honningcentralen, Kristin Slyngstad.

Slyngstad tok over som leder av selskapet i 2014, og gikk umiddelbart i gang med å endre organisering.

– I tillegg har vi vært veldig flinke de siste årene. At driften nå er i orden, har gitt oss mer trygghet, sier Sagberg.

Storbirokten har 220 bikuber, som gir mellom 10 og 12 tonn honning i året. Finansavisen estimerer at dette tilsvarer om lag 800.000 kroner i omsetning, ekskludert utbytte fra samvirkelaget.

– Lønnsomheten i bransjen er dermed ganske god. Driftskostnadene er tross alt de samme som dem alltid har vært, fastslår han.

ning hver. Honning-sjefen lærte raskt at produksjonsutstyr kan være vanskelig å få tak i. Dermed fikk hun en ny idé.

– Vi har akkurat lansert en nettbutikk for produksjonsutstyr. Dette har bidratt til å gjøre det enklere for alle rundt omkring i Norge å kjøpe nødvendig bimateriell, forteller hun.

Men honning-virksomhet er ingenting å bli rik av.

– Ingen er så langt blitt rik på biroktning i Norge. Biroktning er en lidenskap. De aller største i Norge har mellom 3–400 bikuber. Dette er under ti personer, opplyser hun.

Vekst i bi-inntektene

For å bli bedre kjent med næringen, gikk Slyngstad selv til innkjøp av sine egne bikuber. Hun har nå 12 kuber som lager 60 kilo honning.

Brant seg på import

Kun 1/4 av produksjonen til Honningcentralen baserer seg på norske råvarer. Selskapet ønsker seg mer norsk produksjon. Tollsatse på importasjon bidrar nemlig til at norske priser er konkurransedyktig. I 2016 tapte

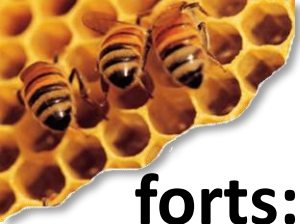


REKORDSALG: Honningcentralen økte både volum og inntekter i 2016.

fremer til næringsbirokt Geir Holte oppfordret til applaus for ledelsen for å ha «gjort det umulige mulig».

En av Norges største honningprodusenter, Stig Rune Sagberg fra Stange i Hedmark, forteller at Honningcentralen har fått tilbake tiltillen

Øker produksjonen med kurs og nettbutikk



forts: HC i medienes søkelys i sommer:

Artikkel i Nationen:

Honningrevolusjonen

LANDBRUK

Honningcentralen har økt driftsresultatet med 220 prosent. Takket være arbeidsteamet, sier daglig leder, Kristin Slyngstad.

I 2015 hadde Honningcentralen de et driftsresultat på 4,6 millioner kroner. I 2016 hadde de økt driftsresultatet til 14,8 millioner kroner. Det er etter at Kristin Slyngstad tok over som daglig leder i 2014 at det har gått oppover for Honningcentralen.

– Det er fantastisk å være leder i Honningcentralen, av flere grunner. Vi har et fantastisk produkt, honning i verdensklasse. Det er et produkt vi kan stå inne for og være stolte av. Vi har utrolig flotte medarbeidere. Det er teamet som sammen har klart dette, sier hun.

Saken ble først omtalt i Finansavisen.

Birøkter

Honningcentralen er et samvirke som tar imot honning fra sine medlemmer og omsetter den. I 2016 hadde de en medlemsvekst med 143 nye medlemmer og har nå 1033 medlemmer som leverer honning.

– Så er det utrolig givende å

jobbe med alle disse flotte birøkterne, sier hun.

Slyngstad har selv begynt med birøkting etter at hun startet som daglig leder i Honningcentralen.

– Det har jeg for å lære mer om honning, og gjøre en bedre jobb. Det er utrolig komplisert, en risikosport. Kanskje får du null avlinger og bare utgifter. Blir det dårlig vær, så sitter biene bare

inne og det blir det ikke honning av, sier hun.

Mangelvare

Norsk honning er en mangelvare og et rasjoneringsprodukt, det er kun en fjerdedel av honningen som er norsk. Resten må de importere. Honningcentralen har et klart mål om å øke norsk andel av honning. Da Slyngstad begynte i jobben i 2014 var det et bunnår for mottak av norsk honning.

– Det av ulike årsaker. Da jeg begynte i 2014 var det et bunnår for mottak av norsk honning. På grunn av sykdom blant biene på Sørlandet for noen år tilbake måtte mange sanere bikubene sine. Det var og en aldrende gruppe birøktere som ville gi seg. Produsentprisene var altfor lave til at noen kunne satse på å leve av å være birøkter. Så vi har

løftet prisen ut til produsent de siste tre årene og får nå flere til å satse på å bli næringsbirøktere, sier hun.

For å øke den norske andelen har Honningcentralen flere tiltak, blant annet et eliteprosjekt om næringsbirøkt sammen med Norges birøkterlag.

– Det for å få flere til å satse stort, med mange hundre kuber. Det siste året har antall kuber økt i Norge, og det er både antall kuber samt været som bestemmer hvor mye honning vi får inn, sier hun. Biene gjør en svært verdifull jobb som pollinering innen landbruket og øker både volum og kvalitet på avlinga, sier Slyngstad.



Birøktere

«Utrolig givende å jobbe med alle disse flotte birøkterne»

Kristin Slyngstad, Daglig leder i Honningcentralen

Andrea Sofie Aasvang
andrea.aasvang@nationen.no



God Morgen Norge:

HC med Tora Snorradottir sammen m vinner
økohonning: Heidi Midtflå, Buskerud





Lillesands-Posten — Produ... x

← → ↻ www.lp.no/kjop-tilgang?aid=1.2162721 ☆ ⋮

Apper TRACES - Trade Contr... Tolltariffen Offentlig Journal og inn... Honningforskrift EU law - EUR-Lex KSL Historiske valutakurser »

Lillesands-Posten KULTUR Produserer Norges beste honning [Logg inn](#)

Produserer Norges beste honning

Magnus Hegland Ingvaldsen fra Brekkestø vant fredag NM i honning under Matstreif i

[Logg inn](#) eller [lag digital bruker](#) for å lese videre. Er du ikke abonnent kan du få tilgang under.

Ubegrenset tilgang til alt innhold fra Lillesand



NM i honning ble en kjempesuksess!

Pressedekning NM i honning



- Bred dekning i både nasjonale og regionale medier
 - <https://www.bakeri.net/karer-norges-beste-honning/>
 - <http://www.tv2.no/underholdning/9379823/>
 - <https://www.bygdeposten.no/nyheter/landbruk/ovre-eiker/heidi-har-laget-norges-beste-honning/s/5-57-730579>
 - <https://www.eikerbladet.no/nyheter/landbruk/ovre-eiker/heidi-har-laget-norges-beste-honning/s/5-57-730579>
 - <https://www.dn.no/smak/2017/09/23/1333/Mat/dette-er-norges-beste-honning>
 - <https://www.dn.no/smak/2017/09/23/1333/Kokebok/fire-oppskrifter-med-honning>
 - <http://www.nationen.no/nyhet/hedmarking-er-arets-bioktar/>
 - <https://www.nrk.no/sorlandet/norges-beste-honning-1.13702856>
 - <https://nykvist.no/norges-beste-honningoppskrift/>
 - <https://www.landbruk.no/samvirke/vinner-nm-honning/>
 - <https://www.visitnorway.no/media/nyheter-fra-norge/matstreif-karer-landets-beste-honning/>
 - <https://www.fylkesmannen.no/Buskerud/Landbruk-og-mat/Naringsutvikling/Fem-gullmedaljer/>
 - <https://www.dt.no/nyheter/landbruk/ovre-eiker/heidi-har-laget-norges-beste-honning/s/5-57-730579>
 - <http://www.ksu247.no/averoying-ble-norgesmester/>

Abo:

- <http://www.stangeavisa.no/nyheter/stig-rune-sagberg-kaaret-til-aarets-biokter-i-nm-i-honning>
- <http://www.lp.no/kultur/produserer-norges-beste-honning-1.2162721>
- <http://www.raumnes.no/framtidens-birktere>



**Det er menneskene bak
som betyr noe og hvordan
de samarbeider for å nå
felles mål!**





En stolt DL leverer sine første spann til HC i 2016, i år 2017 leverte over 1 tonn til HC!



Kristin Slingstad og Bård Johansen



Godt samarbeide mellom styret & administrasjonen



Nestleder Geir Vagle Stangeland

Linda Kausland

Aina Høyby

Styreleder Olav Arne Sønderland

Morten Svanes



Takk!

**Rekrutter flere til å bli næringsbirøktere,
la de bli andelseiere i det flotte samvirket Honningcentralen!**

