



VESTAVIN

Vestlandet i eit glas



**Lokalt på fatet -
fransk i glaset?**

Opp av kjellaren
Opp i kvalitet
Ut i marknaden





Hadde du teke denne vinen med til Frankfurt, hadde du fått edelt metall.

– Åge Eithungjerde, Ciderhuset
Balestrand



KONKURRENTAR

- ▶ All verdas vinar
- ▶ Siderbransjen
- ▶ Andre nordiske fruktvinfirma

Råvarer berre Vestavin jobbar kommersielt med
Vinar berre Vestavin sel





FOLK

► Camilla:

- Femspråkleg vinmakar, journalist og antropolog.

► Støttespelarar:

- Colonialen i Bergen og Gloppen Hotell
- Lokalmatnavet Vest, Sunnfjord Utvikling og Kunnskapsparken i Sogn og Fjordane
- Skifjorden bryggeri og bransjenettverk

MARKNADER

1. Hotell, restaurant, catering (HORECA)
2. Forbrukar via Vinmonopolet
3. Direkte sal til forbrukar
4. Eksport
5. Opplevingar



VESTAVIN

VIDARE

- Våren 19: Oppstart, forprosjekt
- 1-2 år: Testproduksjon og marknadsavklaring
- 3-5 år: Kommersialisering, etablere fullverdig produksjon
- Deretter: **Vekst!**





STORT POTENSIAL

- ▶ Ei ny næring av det beste frå Vestlandet
- ▶ Både eksklusive produkt og produkt i større volum

Til samanlikning:

- ▶ Alde AS 2018: 5,9 mill. omsetnad, 2 tilsette
- ▶ Hardanger saft og siderfabrikk 2018: 13,3 mill. omsetnad, 5 tilsette, 100.000 liter
- ▶ Kinn bryggeri 2018: 25,2 mill. omsetnad, 14 tilsette



TAKK FOR MERKSEMIDA

Vestavin AS

Instagram: @vestavinen, Facebook: Vestavin

Camilla Aasen: caasen@gmail.com/47288004