



“Cnoi cil” gyda #TechTyfu “Food for thought” – Foundation for profitable growing

English Version below:

Cnoi cil gyda #TechTyfu – Sylfaen ar gyfer tyfu proffidiol

(Mae'r bwletin hwn yn cynnwys nifer o ddarnau o gyhoeddiad diweddar o'r enw "10 Cnwd Llysiau ar gyfer Ynys Môn," a ysgrifennwyd gan Geraint Hughes o dan awduraeth Medwyn ac Alwyn Williams ar gyfer 'Arloesi Môn' yn 2017.)

Ansawdd + Angerdd + Gwybodaeth + Perthynas = Tyfu proffidiol

O ran tyfu cnydau, mae **ansawdd** yn sail i bopeth. Gellir diffinio ansawdd mewn sawl ffordd, gan gynnwys ymddangosiad, blas, lliw, gwead, glendid, siâp, maint ac iechyd. Mae tyfu'n llwyddiannus yn dechrau gyda chynhyrchu cynnyrch o safon yn gyson, o wythnos i wythnos.

Cynhwysyn allweddol arall ar gyfer llwyddo yw **angerdd** i dyfu cnydau. Bydd gwerthu cnydau meicro yn cynhyrchu arian parod mewn cyfnod byr, a fydd yn cynorthwyo llif arian. Fodd bynnag, gall y dasg fod yn anodd weithiau, ac mae problemau ar hyd y ffordd yn anochel. Gall angerdd, ynghyd â **gwybodaeth** dda, gefnogi tyfwr trwy'r cyfnodau anodd hyn,

“Does dim posib torri corneli wrth dyfu. Mae tyfwr da yn gwybod sut mae cnwd yn ymddwyn a gall ddefnyddio'r wybodaeth i'w fantais.” Medwyn Williams, tyfwr adnabyddus o Ynys Môn sydd wedi ennill llw o wobrau.

Mae sefydlu system dyfu a fydd yn cynhyrchu cyflenwad rheolaidd o gnydau yn gofyn am **wybodaeth** o'r dechrau, o sut a phryd y mae cnydau'n cael eu hau. Wrth roi cynllun tyfu at ei gilydd, yr her fydd rhagweld y patrwm cyflenwi a'r galw. Mae cael cyflenwad rheolaidd o gnwd yn bwysig er mwyn datblygu perthynas dda â chwsmwr. Fodd bynnag, bydd adegau o or-gyflenwi annisgwyl. Dylai tyfwyr felly adeiladu eu sylfaen o sianeli gwerthu amgen ar gyfer eu cynnyrch. Nid oes angen i dyfwyr o reidrwydd gymryd rhan mewn ychwanegu gwerth eu hunain. Gyda sector bwyd bywiog yng Ngwynedd ac Ynys Môn, mae yna nifer o gynhyrchwyr sawsiau a chogyddion a allai fod â diddordeb mewn stocio neu gynhyrchu pesto egin pys. Efallai y byddant hyd yn oed yn dod yn gwsmer rheolaidd pwysig.

Yn olaf, mae angen i fenter dyfu lwyddiannus fod yn barod i fuddsoddi amser i adeiladu perthynas dda â phartneriaid eraill yn y gadwyn gyflenwi. Mae cwsmeriaid - boed yn westai, bwytai, siopau - yn bartneriaid allweddol ar gyfer busnes sy'n tyfu, fel y mae cyflenwyr, cyd-dyfwyr a theulu a ffrindiau. Mae gan bawb ran i'w chwarae, ac mae cyfathrebu rheolaidd yn hanfodol i sicrhau bod pawb yn deall beth sy'n digwydd. Gall hyn fod yn amhrisiadwy pan fydd tyfwr yn wynebu problem annisgwyl. Ni fydd bwyty yn maddau'n hawdd i dyfwr sy'n methu â danfon heb rybudd. Fodd bynnag, os cânt eu hysbysu am fater cyflenwi ymlaen llaw, bydd y mwyafrif helaeth yn deall ac yn addasu yn unol â hynny. Yn aml iawn, gall y math yma o ddigwyddiad gryfhau'r ymddiriedaeth rhwng tyfwr a'i gwsmer.

Mae bwytai a chogyddion o'r safon uchaf bob amser yn chwilio am gynnyrch cyffrous i arbrofi ag ef ac i wneud eu bwydlen eu hunain yn wahanol. Gall defnyddio dail micro wneud iddynt sefyll allan.



Mae cael perthynas dda gyda'r holl bartneriaid a gwybod beth yw'r diweddaraf mewn tueddiadau bwyd yn hanfodol o ran sicrhau llwyddiant a thyfu proffidiol.

English:

(This bulletin features a number of extracts from a recent publication titled “Top 10 Vegetable Crops for Anglesey,” written by Geraint Hughes under Medwyn and Alwyn Williams’ authorship for ‘Arloesi Môn’ in 2017.)

Quality + Passion + Knowledge + Relationships = Profitable growing

When it comes to growing crops, underpinning everything is **quality**. Quality can be defined in many ways, including appearance, taste, colour, texture, cleanliness, shape, size and healthiness. Successful growing starts with producing quality produce consistently, week in week out.

Another key ingredient for succeeding is a **passion** for growing crops. Selling micro crops will generate cash in a short period of time, which will aid cash flow. However, the task can sometimes be hard, and problems along the way are inevitable. Passion, combined with good **knowledge** can take a grower through these tricky periods,

“There are no short cuts in growing. A good grower knows how a crop behaves and can manipulate that to his/her benefit.” Medwyn Williams, well-known and award-winning grower from Anglesey.

Establishing a growing system that will produce a regular supply of crops needs **knowledge** from the offset, of how and when crops are sown. When putting a growing plan together, the challenge will be to gauge the supply and demand pattern. Having a regular supply of a crop is important to develop a good relationship with a customer. However, there will be times of unexpected over-supply. Growers should therefore build their base of alternative selling channels for their produce. Growers don’t necessarily need to get involved in adding value themselves. With a vibrant food sector in Gwynedd and Ynys Môn, there are several condiment makers and chefs who may be interested in stocking up or producing a pea shoot pesto. They may even end up becoming an important regular customer.

Finally, a successful growing enterprise needs to be willing and ready to invest time in building good **relationships** with other partners in the supply chain. Customers - be they hotels, restaurants, shops - are key partners for a growing business, as are suppliers, fellow growers and family and friends. Everybody has a role to play, and regular communication is essential to ensure everybody understands what’s going on. This can be priceless when a grower faces an unexpected problem. A restaurant will not easily forgive a grower who fails to deliver without notice. However, if they are informed of a supply issue in advance, the vast majority will understand and adapt accordingly. Very often, these kinds of episodes can strengthen the trust between a grower and his/her customer.

High-end eating venues and chefs are always on the lookout for exciting produce to experiment with and to add a point of difference to their own menu. Using microgreens can make them stand out



from the crowd. Having a good relationship with all partners and knowing what the latest in food trends are is vital intelligence when it comes to achieving success and profitable growing.