

Struktur af fokusgrupperesultater og præanalyse - Planteproduktion Projekt: 7437 Styrkelse af den økologiske bundlinje	Ansvarlig	IVD og
	Oprettet	27-11-2017
	Side	1 af 6



Resultat af fokusgruppeinterviews med planteproducenter

Udarbejdet af chefkonsulent Ivan Damgaard og specialkonsulent William Schaar Andersen, SEGES

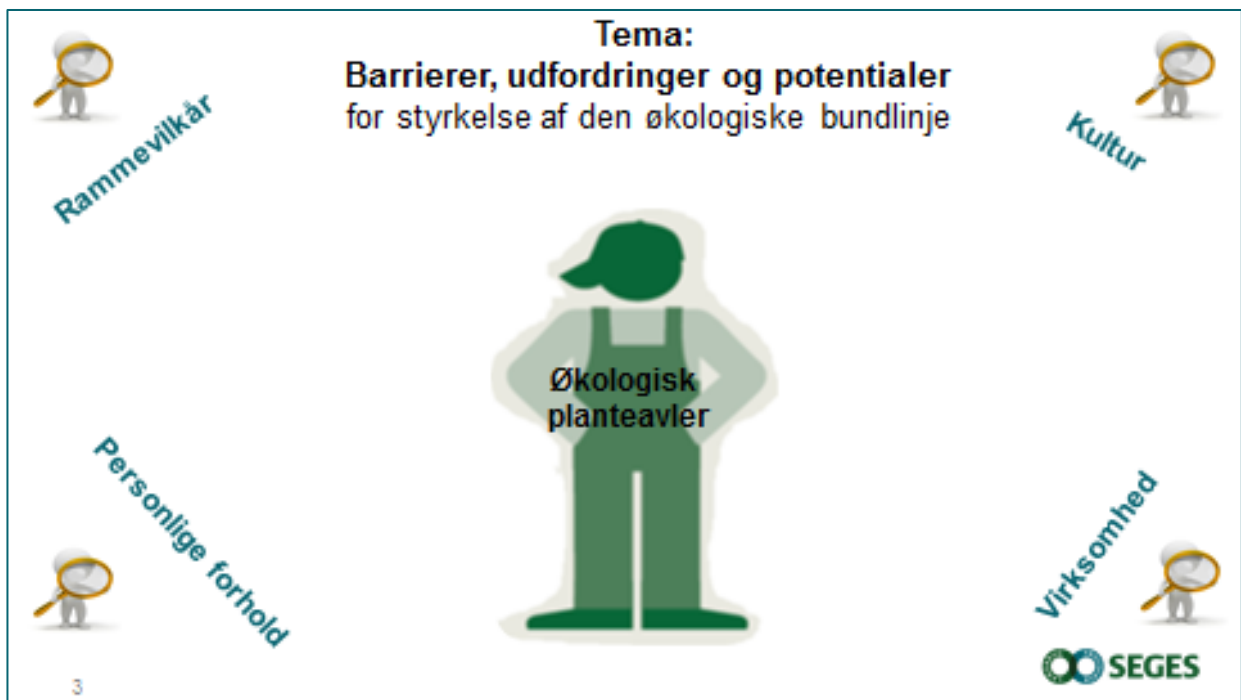
Notatet samler op på resultaterne foretaget i fokusgruppen for planteproducenter, hvor deltagerne skulle give deres input på barrierer, udfordringer og potentialer for styrkelse af den økologiske bundlinje.

Formålet med de kvalitative interviews var med baggrund i resultaterne fra brancheanalysen samt sektoranalysen for planteproduktion at udpege de mest betydende fokusområder på strategisk niveau for de økologiske planteproducenter og kortlægge de mest betydende beslutningsområder for virksomhedsledelsen af disse bedrifter samt kortlægge de vigtigste tværfaglige indsatser for styrkelse af bundlinjen hos de økologiske planteproducenter.

I hæftet "Hele vejen rundt om bedriften" er de udpegede fokusområder adresseret og de vigtigste beslutningsområder og tværfaglige indsatser er beskrevet med udgangspunkt i den enkelte landmands økonomiske tal suppleret med faglig viden på området.

Inputs fra fokusgruppen blev systematiseret ud fra to forskellige modeller:

1) En antropologisk vinkel, der skal fokusere på barrierer i forhold til at styrke den økologiske bundlinje



- **Rammer**
 - hvilke barrierer og potentialer kan henføres til de gældende rammer, som erhvervet arbejder i og under
 - F.eks. politiske og markeds-mæssige rammer
- Fokusgruppen havde fokus på:
 - hvordan prisen for økologiske produkter kan fastholdes ved f.eks. at begrænse antallet af økologiske produkter
 - hvordan tilskud kan skubbe små ejendomme over i økologisk produktion
 - at der mangler et overblik over den samlede omlægning i Europa, som kan bruges til at se, hvordan mulighederne er for afsætning af økologi på sigt i Danmark
 - forsyning med næringsstoffer i den økologiske produktion og især, hvilke kilder der anvendes – på sigt må anvendes
 - hvordan tilskud kunne være med til at fremme sund jord, humus, klimavenlighed og bæredygtighed.

- Kultur

- hvilke barrierer og potentialer kan henføres til den kultur, som er i erhvervet
 - F.eks. "vi plejer", vi har prøvet"

Fokusgruppen havde fokus på:

- en bærende kultur blandt økologiske landmænd, der omfatter stærke værdisæt indenfor øget biologisk aktivitet i jorden, brug af specielle afgrøder til at fremme humus og flytte næringsstoffer op i rodzonen.
- at den økologiske branche lytter til forbrugerne og ikke opdrager dem
- at vækst på den enkelte bedrift ikke bør være et mål eller en værdi for den økologiske branche
- hvordan rådgivningen er præget af et dogme om, at vækst er den vigtigste værdi, også for økologer
- at økologien bør arbejde med forbedring af produktiviteten efter 20 år uden forbedring ved f.eks. at lære noget af gartnerbranchen og anvende ny teknologi
- at økologien i Danmark er meget divers, og det er en styrke, men også en udfordring i forhold til at skabe en fælles kultur for økologien og den udvikling
- hvordan et grønt regnskab kan være med til at skabe en ny standard eller kultur for landbrugsproduktionen i Danmark

- Virksomhed

- hvilke barrierer kan henføres til den virksomhed, der er investeret i
 - F.eks. dårlig arrondering, nedslidt produktionsapparat

Fokusgruppen havde fokus på:

- virksomhedens afsætning, der hele tiden skal sikres ved at udvikle produkter, produktionsmetoder, men også ved at udnytte værdikæden ved vertikal integration frem til forbrugeren til at få en højere afsætningssikkerhed og pris.
- arronderingen, der er meget vigtig for den økologiske produktion
- nye produktionsmetoder med potentialer for afsætning vil være bæredygtighed og samarbejder med andre økologer
- nye produktionsmetoder med potentialer for bedre produktion vil være
 - aktivt sædskifte og afgrødevalg
 - dræning
 - opbygning af højt humus-indhold i jorden
 - afdække nye kilder til næringsstoffer og recirkulering af næringsstoffer
 - proaktiv regulering af ukrudtstryk og ukrudtsbekæmpelse
- nye produkter med potentialer for afsætning vil være raw food, medicinsk hamp og andre højværdi produkter baseret på smag, kvalitet og sundhed

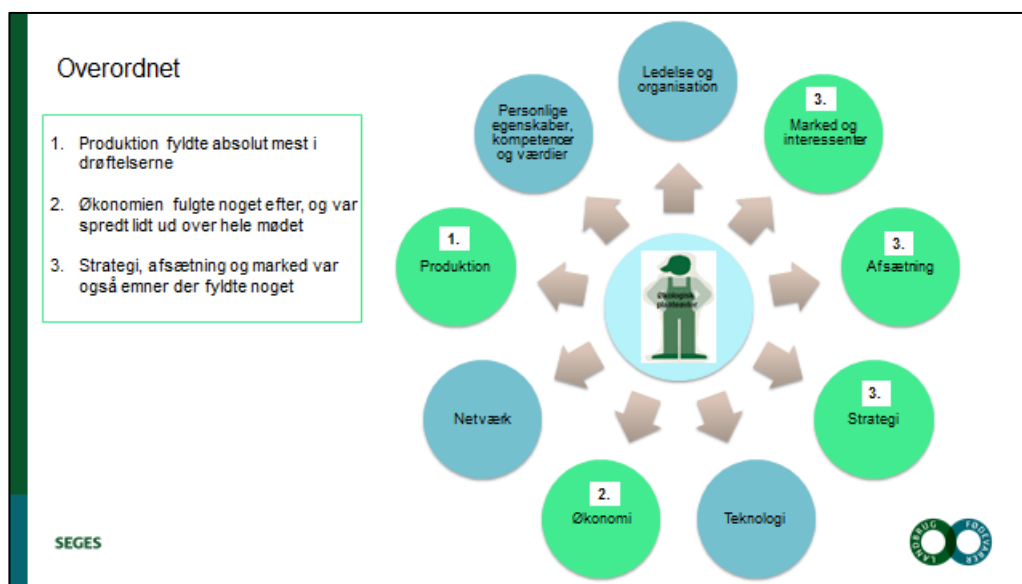
- Personlige forhold

- hvilke barrierer kan henføres til ejer/mennesket bag virksomheden
 - f.eks. manglende kompetencer, kvalifikationer, mindset

Fokusgruppen havde fokus på:

- hvor lidt er det, der skal til, for at landmanden kan leve af sin produktion ud fra vinklen om, at det man har det godt med – den økologiske produktion – det er ikke altid noget, der drejer sig om økonomi
- at det er vigtigt, at den økologiske landmand har fokus på at være købmand, når der skal købes og sælges
- at ejeren kan have en værdi, der har fokus på soliditet = friheden til selv at vælge, hvad der skal ske fremefter
- en snak om at være selvejer kontra at arbejde for en investor – der pegede de på et større personligt engagement, når det er ens eget
- en snak om ikke at være leder, være driftsleder med fokus på produktion eller en direktør med fokus på den samlede virksomhed og forretning – der pegede de på dels potentialerne i at være en dygtig driftsleder, der kan det økologiske håndværk og tænke holistisk i produktionen, men også på direktøren, der skal sikre, der er nogle penge at leve af for familien.

2. Et spørgehjul, der har til formål at vise, hvordan fokusgruppen prioriterede drøftelserne i forskellige temaer.

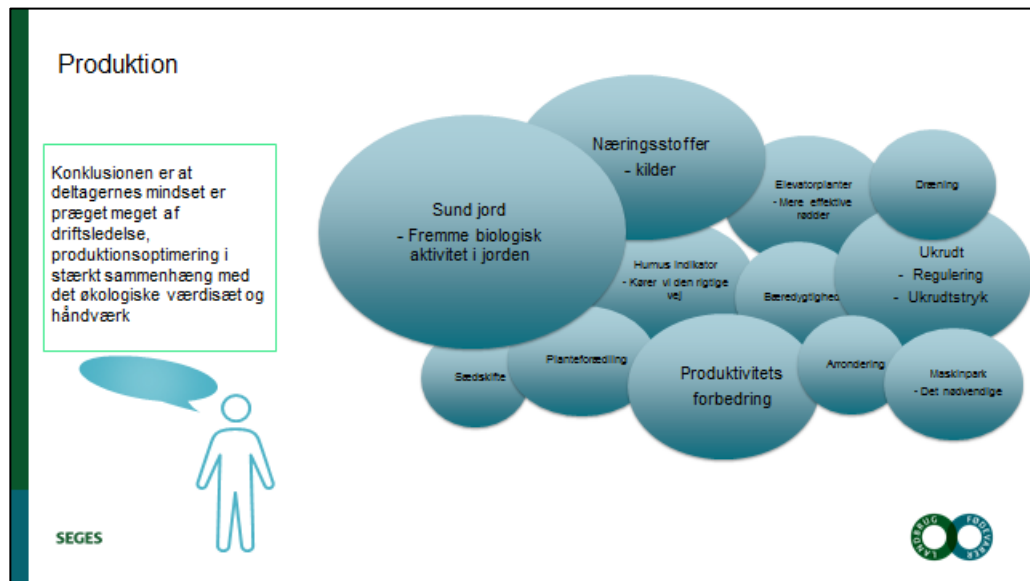


Slide ovenfor viser, hvordan drøftelserne fordelte sig tidsmæssigt

1. PRODUKTION fyldte absolut mest i drøftelserne

Næste slide viser, at hovedtemaerne var:

- Sund jord, næringsstoffer, humus
- Produktivitets forbedring
- Ukrudt

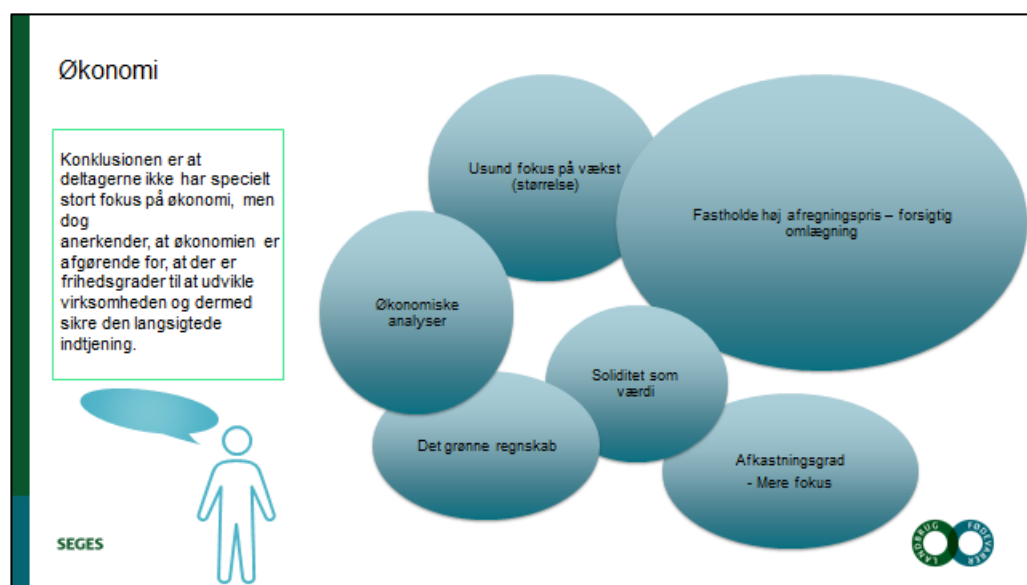


Konklusionen er, at deltageres mindset er præget meget af driftsledelse, produktionsoptimering i stærkt sammenhæng med det økologiske værdisæt og håndværk.

2. ØKONOMI fulgte noget efter og var spredt lidt ud over hele mødet

Næste slide viser, at hovedtemaerne var:

- Fastholde høj afregningspris ved købmandsskab og forsigtig omlægning
- Usund fokus på vækst i forhold til "bare" at udvide for at udvide
- Økonomiske analyser og nøgletal blev behandlet i forskellige sammenhænge, hvor især indsigten i, hvor de økonomiske udfordringer og potentialer er, var vigtige at få ind i det økonomiske overblik

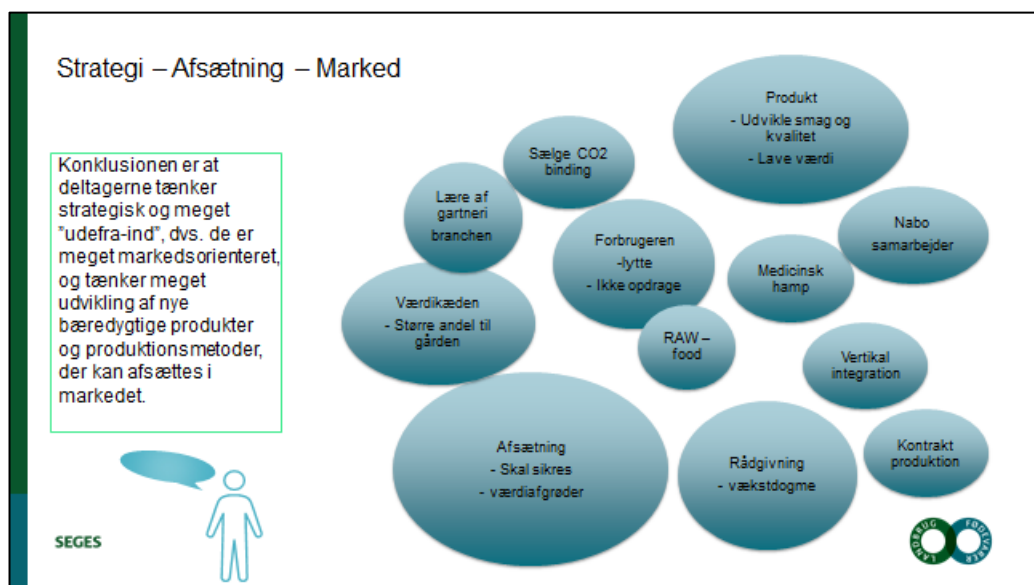


Konklusionen er, at deltagerne ikke har specielt stort fokus på økonomi, men dog anerkender, at økonomien er afgørende for, at der er frihedsgrader til at udvikle virksomheden og dermed sikre den langsigtede indtjening.

3. STRATEGI, AFSÆTNING og MARKED fyldte næsten det samme som strategi

Næste slide viser, at hovedtemaerne var:

- Det vigtigste tema er at sikre afsætningen og fokusere på højværdiafgrøder
- Udvikling af nye produkter fyldte ligeledes meget
- Rådgivningen blev drøftet ud fra to forskellige vinkler – at rådgivningen primært har fokus på vækst, og at rådgivningen ikke var holistisk/tværfaglig – Målet var at gennemtænke, hvilken rådgivning/rådgiver der skal samarbejdes med
- Deltagerne drøftede mange vinkler på markedet/forbrugerne og især at økologien ikke skal opdrage, men i stedet lytte til behovene uden at lade sig forføre af "ti fugle på taget" ideer fra forbrugerne.



Konklusionen er, at deltagerne tænker strategisk og meget "udefra-ind", dvs. de er meget markedsorienterede og tænker meget udvikling af nye bæredygtige produkter og produktionsmetoder, der kan afsættes i markedet.