

Deltidsformand: Rådgivningen taler forbi 20.000 landmænd **Niels Pedersen Qvist mener, der er basis for 10.000 nye medlemmer i Landbrug & Fødevarer, hvis man vil interessere sig for deltidslandmænd.**

Landbrug & Fødevarer og rådgivningen forsømmer en stor del af de danske landmænd, og derfor går de glip af et stort antal medlemmer i organisationen.

Det mener Niels Pedersen Qvist, der er formand for deltidslandmændene, medlem af bestyrelsen i LandboNord, Landbrug & Fødevarer og en brugergruppe om deltidslandmænd hos Videncentret for Landbrug. Han peger på, at der er mere end 50.000 enkeltbetaling og kun 30.000 medlemmer af Landbrug & Fødevarer.

»Når vi er en organisation for folk, der arbejder på landet, ville det være naturligt, at de var medlemmer,« siger han.

Rådgivningen skal levere Niels Pedersen Qvist peger i første omgang på, at rådgivningen rammer ved siden af.

»De taler ikke til den gruppe af landmænd,« siger han.

Han mener, at rådgivningen forsømmer at sætte sig ind i, hvad de potentielle kunder har behov for.

»Rådgivningscentre siger, de har det på hylderne, deltidslandmændene har brug for. De er vant til, at kunderne kommer af sig selv, men jeg tror, de vender den forkert. De skal ud og levere det, der er brug for,« siger han og peger på, at det jo ikke er fordi centrene just kører med store overskud.

Taler ned til

Deltidsformanden overvejer, om man ikke skulle skifte navn for at appellere mere til nye medlemmer. En del mindre landbrug ikke føler sig velkomne blandt rådgiverne.

»De føler, at de er noget der bare skal proppes ind i den rådgivning, man har,« siger han.

Han mener også, man skal tænke over, hvordan man modtager de potentielle nye kundegrupper.

»Når der kommer en fra byen og vil være økolog, starter de med at sige til ham, at han skal sprøjte fire liter roundup pr. hektar for at være klar til at være økolog. Det er jo at tage stikket ud med det samme.

De snakker jo ned til den her gruppe. Så føler de sig ikke velkomne i det store flotte rådgivningshus,« siger han.

Store mod små

Hos Landbrug & Fødevarer føler Niels Pedersen Qvist nok, at der bliver lyttet til deltidslandmændenes ønsker.

»Men der går mange kræfter på dem med 1.000 køer, 1.000 søer eller 1.000 hektar. Jeg synes, de store skal passe på med at være modstandere af de små,« siger han.

Han mener også, at flere deltidsmedlemmer kan være godt for organisationen, og tror at de for eksempel kan bidrage til »Den nye fortælling« med gode historier om landbrug og produkter.

»Vores produktion er tit lettere at forklare, end at man skal have 1.000 søer tæt på byen og bruge en masse resurser på at mindske lugtgener og separere gylle,« siger han.

Desuden færdes deltidslandmænd mere ude blandt andre mennesker og kan være gode advokater for landbruget og organisationen.

10.000 nye medlemmer

Personligt mener Niels Pedersen Qvist, at man kan kapre 10.000 nye medlemmer til Landbrug & Fødevarer blandt dem, der modtager enkeltbetaling.

I LandboNord har han sat målet til 600-800 nye kunder i butikken.

Vejen dertil er muligvis gennem rådgivning om natur og energi, som interesserer både store og små landmænd.

»Det frustrerer mig dybt, hvis I ikke kan nå det antal,« siger han.

Scorer bedre

På Videncentret for Landbrug kan man ikke helt genkende billedet.

»Rådgivningen af deltidslandmænd er blevet meget bedre, end den har været,« mener udviklingsdirektør Ivar Ravn , Videncentret for Landbrug .

Han bygger det på en undersøgelse, Videncentret foretog for godt to år siden og igen for et halvt år siden.

»Vi har ladet en person give sig ud for at være deltidskunde, og der er virkelig flyttet meget i forhold til, hvordan rådgiverne modtog kunden,« siger han.

Han peger også på, at man har lavet it-systemer til mindre brug i stedet for som tidligere at bruge de samme til store og små.

Husk værdierne

Ivar Ravn mener ikke, at man taler ned til nye kunder, men mener nok at man kan blive bedre til at tale med dem.

»Vi kan godt have en udfordring i at møde dem der, hvor de har deres værdier,« siger han.

Ivar Ravn vil også gerne lade sig udfordre på at have rådgivning til alle.

»Men vi kommer ikke uden om, at der kan være støttemodtagere, der er så små, at rådgivningen aldrig kan blive rentabel for dem,« siger han og tvivler dermed på det potentielle antal nye kunder.

Billedtekst:

Niels Pedersen Qvist, formand for deltidslandmændene, mener, at rådgivningen taler ned til potentielle nye medlemmer. Arkivfoto: Jens Tønnesen

Af Frederik Thalbitzer thalbitzer@landbrugsavisen.dk