

Denne butik forhandler varer med råvarer fra landbruget!

HERNING 100 år 2013

Hedens Landboforening

- Butik
- Landbrug
- Samhandel

Forretningsanalyse:

Man skal vide, hvad man vil

Siobhan Kristensen ved Kibæk ved, hvad hun vil. Hun vil have en forretning ud af sine mange aktiviteter, men vil hun også kunne lide, det hun laver.

Aktiviteterne er mange hos Siobhan og Søren Kristensen på Hveddegaard. Der er selve bedriften med 500 hektar, 1.400 svin i stalden og 300 malkekøer. Det er mest Sørens afdeling, som han passer sammen med familiens fem medarbejdere.

Så er der Siobhans. På ferde sæson laver hun Bondegårdsis, som hun sælger fra en gårdbutik sammen med lidt brugskunst og andet. Hun har også et par mobile isvogne/iscykler, som folk kan leje til private fester. Så er der bed & breakfast, besøgs gård for familier og børnehaver plus bondegårdsferie og værelsesudlejning til bl.a. konsulenter, der kører landet tyndt for deres firmaer.

Til udlejningsformål er der lavet to lejligheder over den nye garage, da den blev bygget i 2001. Vi kunne jo lige så godt udnytte det hele, forklarer hun. Desuden er en naboejendom, som familien Kristensen købte for nogle år siden, indrettet med værelser og bruges enten som feriehus eller udlejes i forbindelse med udstillinger og store arrangementer i det nærliggende Herning Messecenter.

Og så har hun endelig nogle



Siobhan Kristensen er landmand med stort L. Derfor har hun i sin gårdbutik en planche hængende der fortæller, hvad familiens bedrift, Hveddegaard, bidrager med til samfundet. »Det gør ikke noget folk får lidt viden med herfra«, mener hun, »og de er faktisk interesseret«.

tanker, der dog endnu er meget i idefasen. Men de går i retning af, at indrette et klasseværelse og et køkken evt. i samarbejde med Arla, hvor skoleklasser sammen med en lærer eller kok kan komme og blive undervist.

»Det er vigtigt, at børn lærer om sammenhængen mellem dyr og mad, og prøver at fodre og passe dyrene,« siger hun. Det vil de gerne, kan hun jo se, når feriebørnene trasker i halen på hende eller Søren Kristensen.

Stolt af at være landmand

Siobahn Kristensen, der stammer fra Irland, er stolt af at være landmand. Da hun kom til Danmark blev hun over-

Folk synes, det er sjovt at leje en isvogn fyldt med bondegårdsis fra Hveddegaard til festlige anledninger.

Kristensens filosofi. Da børnene begyndte at rejse hjemmefra kom bondegårdsisen og gårdbutikken ind i billedet.

Hun er glad for konceptet med det hollandske koncept med bondegårdsis. Produkterne er glutenfri og indeholder ingen kunstige tilsætningsstoffer. Opskrifter og de naturlige smags- og farvestoffer får hun fra firmaet, og varesortimentet er stort set ubegrænset.

»Man kan lave is af alt, undertagen kål,« griner hun.

Mælk fra en ko

Siobhan Kristensen producerer og sælger 10.000 liter is på årsbasis fra sin gårdbutik. Det væsentligste råstof - mælken - henter hun lige indenfor staldøren, men da der kun går en liter mælk til tre liter is, er det ikke fordi hun driver rovdrift på familiens køer.

»Men jeg tjener penge på den ko, jeg bruger,« siger hun. Siobhan Kristensen erkender, hun har mange bolde i luften. Sammen med Søren Hansen, Hedens og Fjordens Landbrugscenter, er hun i gang med at analysere økonomien og mulig værditilvækst i sine mange aktiviteter.

Det er jo fristende at have det hele med, og når ideerne står i kø, og kræfterne og økonomien holder, er det svært at skære noget væk.

»Men man skal vide, hvad man vil, og hvad man ikke vil, understreger hun.«

Fokus på ledelse

■ Ledelse i fokus er en artikelserie, der sætter fokus på de opgaver, du har som leder af en landbrugsvirksomhed. Serien er på otte artikler, der følger hen over sommeren. Hver gang beskriver en af dine kolleger sine udfordringer suppleret af en ekspert. Brug artiklerne som inspiration til at sætte fokus på og udvikle din egen ledelse. Indholdet i artiklerne bygger på projekter gennemført af Videncentret for Landbrug.

Konsulenten:

Kom ud af »landbrugets trædemølle«

Få mere for varen ved at forfine produktet.

Det er en kendsgerning, at producerer man stadig flere varer af samme slags, så falder prisen, uanset hvor dygtig, man er. Det er denne masseproduktion, økonomikonsulent Søren Hansen, Hedens og Fjordens Landbrugscenter, kalder landbrugets trædemølle. For at komme ud af denne faldende prisspiral kan man forfine sit produkt - skabe en værditilvækst - så man får mere for varen. Det er sådan set en gammel sandhed, påpeger han.

Mange landmænd har da også prøvet at gå den vej, men problemet er, at det kræver både analyser og overvejelser, før man giver sig i kast med tingene. Analyser og overvejelser, som landmanden ofte ikke får foretaget.

»Det er ærgerligt,« siger han, »for det kan i bedste fald medføre, at landmanden ikke får en bæredygtig pris for produktet, og i værste fald at han må give op. Det er her, vi kan sætte ind med ny rådgivning«.

Netop det med prisfastsættningen er ofte et problem, understreger Søren Hansen. Landmænd er typisk ikke vant til at forhandle en pris på deres varer, fordi afsætningen er sikret på forhånd gennem deres egne selskaber. Når landmanden derfor går på det frie marked endda med et helt nyt produkt, er det svært at vide, om isen skal koste 30 eller 50 kr. literen - ligesom det i høj grad også afhænger af kundekredsen.

»Der er ingen tvivl om, at landmanden kan få mere for sin fæsepegepølse i København end i Vestjylland«, siger Søren Hansen.

Aflive sine ideer

Lige så slemt kan det være, hvis landmanden spreder sig over for mange felter, mener Søren Hansen. Derfor handler det om, at få hele lagt produktionen under lup. Landmanden må spørge sig selv, hvor er det jeg tjener mine penge, hvor er det jeg sætter dem over styr - og så snitte produktionen til derefter.

»Det er en svær proces, fordi der ofte kan være tale om at skulle aflive sine gode ideer,« siger han. »Omvendt kan det også være fornuftigt at have et mindre profitabelt produkt, hvis det virker som trækplaster eller supplement til de øvrige. Som f.eks. en gårdbutik sammen med bondegårdsferie eller gårdbesøg«.

Ny konsulentrolle

Rådgiverens rolle er ifølge Søren Hansen derfor dels at skabe et samlet overblik, så landmanden kan se forrettningens svage og stærke sider, dels at hjælpe med alle de ting, som de fleste landmænd typisk er fremmede overfor, såsom prissætning, markedsføring, salgsfremstød etc.

»Jeg erkender blankt, at det ikke er spidskompetencer hos den traditionelle landbrugsrådgiver i dag«, siger han.

»Men det er noget, vi skal øve os mere på i denne sammenhæng. Som minimum må vi sørge for at skabe os eller kunne henvise til et netværk, så vi i hvert fald kan hjælpe landmanden på den rigtige vej, der hvor vi selv må melde pas«.