



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)



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.

Kort om Limousine Unik ApS

Selskabet blev stiftet i 1991 med det formål at afsætte kød fra limousinekvæg til højere priser. I starten kunne ekstrabetalingen være seks-syv kr. over noteringen - et niveau, der ikke nås i dag.

Avlsforeningen skød et beløb på 100.000 kr. i selskabet og solgte anpart til 350 avlere. Langt den største aftager har igennem årene været Irma-butikkerne, som har god afsætning af kødet, der skilles med sin godkendelse fra Dyrenes Beskyttelse.

I dag er 180 besætninger godkendt efter denne for enings regler for dyrevelfærd. De leverer 1.000-1.200 dyr om året ved en omsætning på 12 mio. kr.

Jørn og Karin Højgaard Sørensen har indrettet deres arbejdsliv efter pasningen af dyrene. Han har normal arbejdstid som pedel på et ældrecenter, hvor hun sidst på dagen møder ind på aftenvagt som sosu-assistent. Foto: Troels Grønbæk

Flere leverandører, tak

Også Limousine Unik ApS mærkede krisen fra 2008, hvor omsætningen faldt 10-15 procent. Men salget er oppe igen, og faktisk er der behov for flere leverandører, konstaterer Jørn Højgaard Sørensen.

»Der er udsolgt i butikken, når ugen er forbi - vi kunne godt sælge mere. Så vi er på udkig efter nye kolleger, der gerne vil sælge produkter med merværdi.«

For at blive Limousine Unik-leverandør, skal man:

Være medlem af avlsforeningen (1.000 kr. pr. år)
Købe en anpart i selskabet (1.060 kr.)

Have en besætning, hvor slagtedyrene er minimum 75 procent renracet limousine

Opfylde regelsættet fra Dyrenes Beskyttelse og modtage årligt kontrolbesøg herfra

SE MERE PÅ

dansklimousine.dk og dyrenes-beskyttelse.dk

Rådgivning om bedre indtjening

Limousine Unik er med sin specialproduktion en landbrugsvirksomhed, der ikke findes mange rådgivnings-tilbud til. Men området er i vækst, og derfor arbejder Videncentret for Landbrug netop nu på at udvikle et koncept, der kan imødekomme behovene hos producenter af denne type. Det sker under navnet »Værditilvækst - bedre indtjening på råvarerne«.

MERE INFO

hos Gustaf Bock, gub@landscetret.dk

Papir på velfærd luner på afregningen

Jørn og Karin Højgaard Sørensen har været med fra starten i afsætnings-selskabet Limousine Unik. Det er der både kontante fordele og daglige glæder ved.

»Vi kan se bøfferne i øjnene.

Sådan beskriver Jørn Højgaard Sørensen, Højgaard nær Knebel på Mols, en af fordelene ved at være leverandør i Limousine Unik ApS. I omkring 20 år har dette selskab afsat kalvekød i en klasse for sig - og betalt fire-syv kr. over noteringen til sine anpartshavere.

Som medlem af bestyrelsen fra starten har Jørn Højgaard Sørensen gjort alle årene med - også de første, hvor pionererne nok troede på ideen om at få mere for et godt produkt, men hvor det kneb med at få konceptet på skinner.

»Først da vi midt i 90'erne fik kontakt til Friland, skete der for alvor noget. De havde kunderne og et netværk, som forstod, at der skulle kæles lidt for vores produkt: Folk skulle gøres nysgerrige ved køledisken,« fortæller Jørn Højgaard Sørensen.

Friland har derudover en aftale med Dyrenes Beskyttelse om, at alle leverandører skal leve op til de regler for

velfærd, som denne organisation har formuleret. Reglerne har til formål at sikre dyrenes naturlige adfærd og indebærer blandt andet løsdrift, dybstrøelse og et farvel til spaltegulve, før avleren får papir på dyrevelfærd.

Dyrevelfærd falder naturligt

For Jørn Højgaard Sørensen og hans kone, Karin, som i fællesskab passer 60 moderdyr plus opdræt, var regelsættet fra Dyrenes Beskyttelse ikke noget problem.

»Vi gjorde de fleste ting i forvejen, men tingene blev nemmere, da vi fik specialbygget en ny stald til kødkvæg i 2006,« konstaterer Jørn Højgaard Sørensen.

Hans kone supplerer:

»Faktisk føler vi ikke, at vi gør noget ekstra - det falder os naturligt. Vi strør hver dag og har det godt med det. Og det kan vi se, at dyrene også har.«

Nu er limousiner også en taknemmelig race at passe, indskyder Jørn Højgaard Sørensen:

»De har lette kælvninger og får flere levende kalve. Og så er de gode til at omsætte foderet, så de ligger i den gode ende af klassificeringen.

Græsningen er måske den del af arbejdet, hvor dyrevelfærd bliver mest synlig,« mener Karin Højgaard Sørensen.

»Der er næsten ikke noget skønnere end køer med kalve på græs. Det er også et syn, der kan få folk til at standse op på vejen,« lyder hendes erfaring.

Gunstig afregning

Velfærden på Højgaard har den ikke uvæsentlige sidegevinst, at den også kaster penge af sig:

En kontraktaftale med Friland for et halvt år ad gangen giver et kontrakttillæg på op til 2,50 kr., når dyrene er godkendt efter Danish Crowns klassifikationskrav.

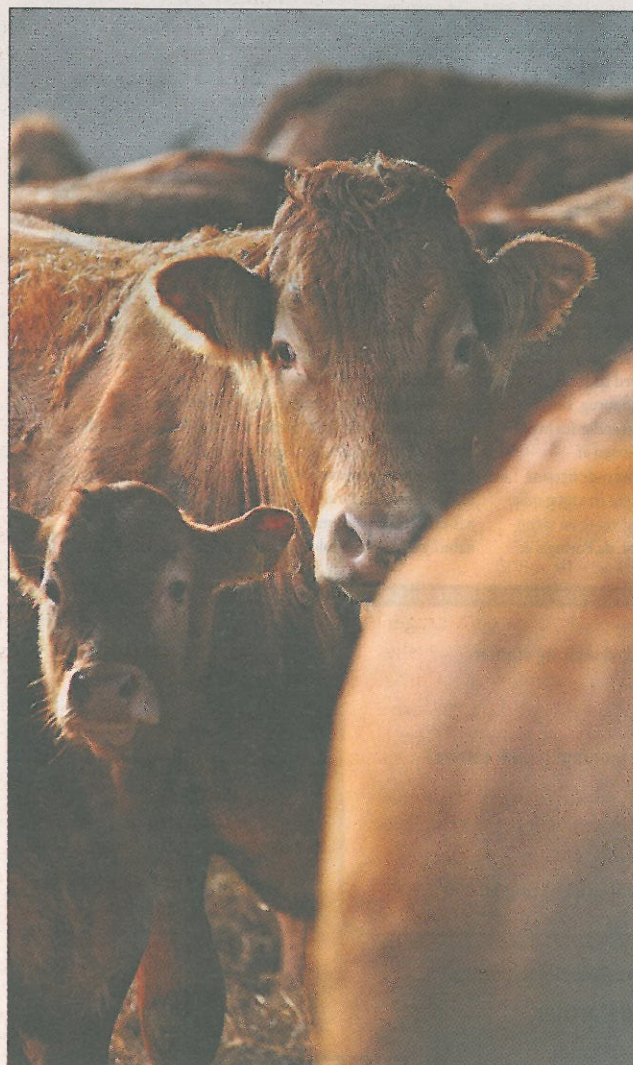
Hertil kommer et puljetilæg på typisk en kr.

Endelig er der en efterbetaling, som ligger ud over Danish Crowns efterbetaling

»I dag er målet fire kr. i alt for alle leverede dyr - og det tror jeg, vi når i år,« vurderer Jørn Højgaard Sørensen.

Han giver gerne Frilands sælgere deres del af æren for den gunstige afregning:

»De forsøger at sælge hele dyret, og det har de succes med - blandt andet med opskrifter til forbrugere. Men det hører også med i billedet, at det er lykkedes Limousine Unik at få fordelt kalveproduktionen jævnt over året. Det er gavnligt for priserne,« påpeger Jørn Højgaard Sørensen.



Limousine er den mest udbredte kødkvægsrace i Danmark - kendt for høj klassificering og lette kælvninger. Foto: Torben Worsøe