

Indstilling til Årets Forretning og Årets projekt

Kombi-Kryds og Kødproduktion uden støtte

En fælles indstilling af to meget nært beslægtede projekter

Produktet indstilles i følgende kategorier – sæt gerne kryds i begge felter

Årets Forretning

Årets projekt

Navn på produktejer eller projektleder

Morten Kargo

Værdi for kunden

Den økonomiske gevinst ved at krydse er stor. Samtidig er muligheden aktuel for alle kvægbrugere. En gennemsnitlig kvægbruger med 150 malkekøer vil kunne øge indtjeningen med 80-100.000 kr. årligt ved at producere mælk på krydsningskøer – vel at mærke uden ekstra omkostninger. Hertil kommer den økonomiske gevinst, ved at en del af køerne producerer kødkvægskrydsninger.

Hos slagtekalveproducenten vil krydsningskalve give 200 kr. ekstra pr. kalv på grund af høj slagteprocent og god tilvækst.

Produktion af kødkvægskrydsninger er også en gevinst for hele kvægbrugserhvervet, da kvægbrugerne undgår at skulle aflive Jersey tyrekalve som spæde, samtidig med at eksporten af spædkalve til udlandet minimeres.

Selve Kombi-Kryds projektet skaber værdi for kvægbrugeren gennem ny viden om krydsning, samt systematisering af denne viden i et rådgivningskoncept med tilhørende styringsværktøjer. Rent praktisk bidrager Kombi-Kryds projektet viden om hvilke racer der er velegnede og hvilken plan den aktuelle besætning skal bruge. Projektet understøtter dermed kvægbrugernes viden om krydsning og mulighed for at udnytte potentialet. Dette rådgivningskoncept styrkes ved, at den information som skabes i projektet "Kødproduktion uden støtte" inkluderes i konceptet.

Antallet af fødte krydsningskvier er steget med ca. 75% i de sidste 4 år. Den stigningstakt forventer vi vil øges markant.

Værdi for DLBR-virksomheden

Når rådgivningskonceptet indenfor Kombi-Kryds er færdigt, vil det give avlsrådgiverne viden og værktøjer som gør dem i stand til yde den optimale rådgivning til kvægbrugerne. Omfanget af krydsning hos malkekvæg er i vækst, og det er vigtigt, at VikingDanmark kan matche dette behov.

Krydsning har også betydning af management og økonomi i besætningen og projektet vil derfor også styrke den tværfaglige rådgivning, som avls- produktions- og økonomirådgiveren kan give kvægbrugeren.

Dermed er konceptet med til at styrke DLBRs force – tværfagligheden. Anvendelse af Kombi-Kryds og dermed rådgivningskonceptet og medfølgende styringsværktøjer viser, hvilke racer og hvilken plan den aktuelle besætning skal bruge.

Resultaterne fra "Kødproduktion uden støtte" er i første omgang interessant for DLBR Slagtekalverådgivning og Danish Crown. Anvendelse af krydsningskalve kan dog på sigt blive en del af rådgivningen vedr. reproduktion og småkalve ved DLBR's kvæggrådgivere.

Forretning på Videncentret

Umiddelbart har Kombi-Kryds ikke noget økonomisk potentiale for videnscentret. Projektet har imidlertid bevirket, at VFL Kvæg har fået væsentlig større viden om et område, som kan øge indtjeningen i kvægbruget uden ekstra omkostninger. Samtidig lægger projektet meget op til tværfagligt samarbejde, som er VFL's helt store styrke. Tidlige har avlsprojekter om avl oftest kun henvendt sig til avlsrådgivere. Det mener vi er for snævert. Avlsbeslutninger skal betragtes som langsigtede managementbeslutninger, og derfor er det vigtigt, at produktionsrådgiverne og økonomikonsulenter i samarbejde med kvægbrugeren og avlskonsulenter opnår

fuld forståelse for de avlsbeslutninger, som foretages.

Når projektet er afsluttet, vil det resultere i flere titler til produktkaloget og dermed skabe indtjening.

Kødproduktion uden støtte har leveret en vigtig forbedringsmulighed for malke- og slagtekalveproducent, som forsøges fremmet mest muligt via slagtekalverådgiverne. I første omgang via projektet og dernæst via øget rådgivning på området. Formidlingen af projektets resultater har været støttet aktivt og økonomisk af Danish Crown og Viking.

Succesen – og læringen

Kombi-Kryds projektet udføres i samarbejde med VikingDanmark. Det bevirker, at vi meget hurtigt får vore resultater ud på staldgangen. Ud over at det er til gavn for kvægbrugeren, er det også til gavn for projektet, idet ideer fra praksis meget hurtigt kan implementeres i projektet. Som eksempel på den hurtige implementering kan nævnes udvikling af Kombi-Kryds udskriften i dyreregistreringen, som på foranledning af avlskonsulenter viser antallet af dyr i de enkelte krydsningsgrupper. Et arbejde konsulenterne tidligere brugte en del tid på.

En anden væsentlig læring er, at de styringsværktøjer som er udviklet til Kombi-Kryds har vist sig at kunne anvendes i renracede besætninger, som anvender KSS og kødkvægssæd til de dårligste køer. Det var ikke tilsigtet, men også et spin off af det nære samarbejde imellem VFL, Kvæg og rådgiverne i marken.

Der er dog stadig et udbredt behov for mere viden på området - i særdeleshed viden, som er baseret på krydsningsdyrs formåen under danske produktionsforhold, samt for udvikling af værktøjer til styring af Kombi-Kryds. Det råder det nye rådgivningskoncept om Kombi-Kryds bod på. Her vil der blive:

- Etableret en systematiseret vidensdatabase om krydsning på hjemmesiden
- Informeret om racer og konceptet
- Etableret rådgivning til opstartsfasen
 - Krydsning eller ej
 - Hvilke racer afhængig af produktionsform/management og produktionsrammer kan bruges?
 - Hvilke krydsningssystemer?
- Etableret rådgivning til de kvægbrugere, som er i gang med systemet
- Afholdt mange regionale møder om krydsning
- Oprettet erfagrupper af rådgivere med speciale i krydsning

Fokus i "Kødproduktion uden støtte" har været, at der skulle være en gulerod for både mælkeproducenten og slagtekalveproducenten. Der har været et rigtigt godt samarbejde med Viking, Danish Crown og slagtekalveproducenterne, som har bakket projektet 100% op og har medvirket til, at krydsningskalvekonceptet er blevet kendt på kort tid. Åbent hus arrangementet i foråret 2012 har været en stor succes. KFC har spillet en vigtig rolle ved at måle dyrenes foderudnyttelse, som gjorde at projektet kunne vise ret præcise beregninger af den økonomiske effekt af krydsningskalve.

Andre bemærkninger

Se i øvrigt hjemmesiden: <https://www.landbrugsinfo.dk/kvaeg/avl/krydsning/sider/startside.aspx>



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

Indstilling til Årets Forretning og Årets projekt

Bemærk at et produkt skal forstås bredt. Det kan være såvel et resultat – eller et potentielt resultat – fra et projekt som en medarbejder/et team der har vist en unik evne til at sælge deres kompetencer med overhead.

Målgruppen for projektet og kunderne til produktet kan være såvel DLBR-virksomheder, landmænd som andre kunder.

Lean i kvægbruget

Produktet indstilles i følgende kategorier – sæt gerne kryds i begge felter

Årets Forretning

Årets projekt

Navn på produktejer eller projektleder

Vibeke Fladkær Nielsen / Ulrik Toftegaard Jensen

Værdi for kunde:

Redegør kort og konkret for hvad kunden/slutbrugeren konkret har fået – og får fremadrette- ud af aktiviteten, produktet eller projektet. - Hvordan er værdien vurderet/opgjort/evalueret?

Arbejdet med Lean-værktøjerne i kvægbruget har vist, at der med en minimal investering kan hentes betydelige besparelser og ekstra indtjening. Det er blevet tydeligt, hvordan Lean passer perfekt ind på alle bedrifter, uafhængig af størrelsen af bedriften.

Der er mange eksempler på små og store forbedringer, bedrifterne har opnået, såsom en mælkeproducent, der har opnået 15 minutters besparelse om dagen på at hente køer til malkerobotten, hvilket bliver til 91 timer på et år - blot på et enkelt forbedringsforslag omkring omlægninger af arbejdsrutiner.

Eller i forbindelse med værktøjet 5S(ordn og systematik), hvor der blev ”fundet” for 25.000 kr. reservedele, som landmanden ellers ville have bestilt.

Lean i kvægbruget øger landmandens fokus og nytte indenfor:

- Medarbejderinvolvering
- Systematisering
- Bevidsthed om ressourceanvendelse
- Styr på processer
- Overblik

Landmændene, der arbejder med Lean, får en anden indgangsvinkel til deres bedrifter. De arbejder med medarbejderledelse, spild i produktionen og fokus på kun at arbejde med det, som skaber værdi for bedriften og de eksterne kunder. Disse tre fokuspunkter koblet sammen med ejerskab til den daglige ledelse og arbejdsgange på bedriften, er med til at flytte bedrifterne op på et andet niveau, både kommunikativt, men også mandskabsmæssigt.

Der er blevet lavet en række evalueringer af effekten hos de medvirkende landmænd, og her er der påvist betydelige gevinster i form af tidsbesparelser, mindre spild og en række positive resultater som følge af medarbejderinvolvering.

Værdi for DLBR-virksomheden

Hvad har det generet eller hvad er dets potentiale for forretning i DLBR-virksomhederne - Hvordan er værdien vurderet/opgjort/evalueret?

Der er i projektet blevet uddannet 23 Lean-rådgivere, som alle oplever en stigende efterspørgsel efter deres Lean-kompetencer – ikke blot fra kvægbruget, men også fra de øvrige driftsgrene og endda fra kunder, der ikke har relation til landbruget.

Flere centre er blevet nød til at lave ventelister, fordi efterspørgslen er så stor. På nuværende tidspunkt er der omkring 150 bedrifter som arbejder med Lean i landbruget, men der er et stort potentiale.

Det er en tydelig tendens, at landmændene har fokus på at få mere ud af deres medarbejdere og arbejde med de rammer, der er på bedrifterne nu - og det kan Lean!

Flere landbrugscentre giver udtryk for, at efterspørgslen efter Lean-værktøjerne i høj grad skabes af de tilfredse landmænd, der allerede har taget værktøjerne i brug og fortæller om det til deres kollegaer.

Forretning på Videncentret

Hvad har det generet eller hvad er dets potentiale for forretning på VFL - Hvordan er værdien vurderet/opgjort/evalueret?

- VFL har ekspertkompetencen på området, og der er fortsat et stort potentiale i afholdelse af kurser for både rådgivere og landmænd.
- Ekspertkompetence på VFL har også givet anledning til en stigende efterspørgsel både internt og eksternt for at lære at bruge værktøjerne samt ikke mindst bruge værktøjerne til optimering af konkrete processer.
- Der er stor efterspørgsel fra udlandet, for hvordan man arbejder med værktøjerne i praksis. De tilpassede værktøjer er unikke for landbruget og kan give gevinst i landbrug med ansatte i mange forskellige lande.

Succesen – og læringen

Hvad gør produktet eller projektet til en succes – Hvad kunne have gjort det til en endnu større succes? Hvad kan vi lære af det?

- Projektets succes ligger i, at man har taget en meget anerkendt management-tilgang fra industrien og tilpasset den til landbruget.
- Den meget praktiske tilpasning af værktøjerne har gjort, at landmændene/bedrifterne kan bruge med det samme og opnå effekt.
- Samtidigt har medarbejderne i projektet formået at skabe interesse, efterspørgsel og forankring hos de rådgivere og landmænd, der har været involveret i udviklingen af værktøjerne.
- Flere skeptikere har også set værdien i Lean-værktøjerne og har selv med succes inddraget værktøjerne i rådgivningen.
- Nøglen til succes har været engagerede dygtige medarbejdere, et tæt samarbejde med DLBR-virksomhederne og ikke mindst en løbende evaluering af arbejdet, så man lærer af sine fejl og hele tiden tænker i optimering og tilpasning af arbejdsmetoderne.
- Projektet har spredt sig som ringe i vandet, og har vundet indpas i landbruget gennem de mange succeshistorier.

Andre bemærkninger



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

Indstilling til Årets Forretning og Årets projekt

Bemærk at et produkt skal forstås bredt. Det kan være såvel et resultat – eller et potentielt resultat – fra et projekt som en medarbejder/et team der har vist en unik evne til at sælge deres kompetencer med overhead.

Målgruppen for projektet og kunderne til produktet kan være såvel DLBR-virksomheder, landmænd som andre kunder.

Mark Analyse Online

Produktet indstilles i følgende kategorier – sæt gerne kryds i begge felter

Årets Forretning

Årets projekt

Navn på produktejer eller projektleder

Rita Hørfarter, VFL Planteproduktion

Værdi for kunden

Kunden (landmanden) får en informativ og pædagogisk rapport over de jordbundsanalyser, der er udtaget på ejendommen. I rapporten er der lagt vægt på, at landmand og konsulent hurtigt kan danne sig et overblik og identificere, om og hvor analyseværdierne er kritisk lave eller høje, så der skal kalkes eller gødskes her og nu eller tages andre foranstaltninger. Rapporten indeholder en oversigt over analyseresultaterne på ejendoms- og markniveau med symboler inddelt i 5 klasser fra meget lave til meget høje analyseværdier, samt en konkret anvisning på "hvad skal jeg gøre, hvis mine analyseværdier er" henholdsvis meget høje /lave. Derudover får landmanden en kalkplan på markniveau, der angiver, hvilke marker der mangler akut kalk her og nu, og hvilke skal have tilført kalk inden for de næste 3 år. Desuden kan der genereres elektroniske positionsbestemte kalkningskort via GIS-programmer, der sikrer, at kalktilførslen afpasses efter det varierende behov indenfor marken. Beregningen af kalkbehovet er forbedret i forhold til tidligere, idet der nu tages hensyn til jordtype, indhold af organisk stof i jorden og sædskiftet ved fastsættelse af kalkbehovet. Derudover får han en altid opdateret næringsstofværdi på markniveau i Mark Online, da der er automatisk dataoverførsel hertil fra Mark Analyse Online. Det sikrer, at beregningen af næringsstofbehovet altid sker på baggrund af den nyeste viden.

Værdi for DLBR-virksomheden

Planteavlkontorerne udtager 90.000-100.000 jordprøver årligt. Omsætningen til denne aktivitet ligger i niveauet 10-15 millioner kr. årligt. Aktiviteten er i stigende konkurrence fra andre aktører, herunder DLG. Med Mark Analyse Online styrkes DLBR's konkurrence på området, idet der nu kan leveres et ensartet professionelt produkt.

For DLBR virksomheden betyder Mark Analyse Online en hurtig og sikker håndtering og lagring af de ca. 100.000 jordprøver, der udtages om året. Derudover en hurtig og let generering af en jordanalyserapport over de udtagne jordprøver på en bedrift. Produktet (analyserapporten) til kunden bliver med Mark Analyse Online mere professionel i indhold og design samtidigt med et mindre tidsforbrug til udarbejdelsen heraf. Den fælles løsning sikrer, at de enkelte rådgivningsvirksomheder skal bruge færre ressourcer til at vedligeholde og udvikle egne produkter, og en mindre afhængighed af nøglemedarbejdere på området.

Forretning på Videncentret

For Videncentret for Landbrug betyder Mark Analyse Online, at der tilbydes et komplet elektroniske produktsortiment fra udtagning af jordbundsanalyser til udarbejdelse af mark- og gødningsplaner. Det styrker Videncentrets position på området, som den førende udbyder af planlægningsværktøjer til landbruget. Ejerskab af centrale databaser er en vigtig forudsætning for udvikling af nye produkter. Desuden vil jordanalysedatabasen sikre, at Videncentret styrker sin position som den institution, der har et samlet overblik

over oplysninger på markniveau. Det alene og sammen med Dansk Markdatabase i øvrigt vil blive uundværlige elementer i projekter vedr. håndtering af næringsstoffer i Danmark og i sparring med bl.a. myndigheder på området.

I projektet er der opstillet et succeskriterium gående på, at der skal være oprettet 50.000 nye jordbundsanalyser i databasen i 2012.

Succesen – og læringen

At Mark Analyse Online er en succes er især begrundet i inddragelse af en brugergruppe bestående af medarbejdere på planteavlskontorerne, som direkte er involveret i jordprøver og udtagning lokalt, der er kommet med indspil til udviklingen samt et godt samarbejde mellem faggrupperne (Gødningsteamet og IT_udviklerne) her i huset. Alle har følt ejerskab til programmet og derfor søgt indflydelse herpå.

Produktet er en succes, fordi det er en automatisering af en arbejdsrutine, der har været gennemført i en årrække. Selve produktet er skabt i tæt kontakt med brugerne. Kun ved en tæt brugerkontakt er det lykkedes at skabe et fælles produkt, som der er opbakning til, og som de fleste kan se, at der i det lange løb er bedre end lokalt udviklede produkter. Desuden har samspillet her i huset mellem fagspecialister på gødning, GIS og IT-udviklere samt det fælles ejerskab været en forudsætning for et succesfuldt produkt.

Andre bemærkninger



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

Indstilling til Årets Forretning og Årets projekt

Bemærk at et produkt skal forstås bredt. Det kan være såvel et resultat – eller et potentielt resultat – fra et projekt som en medarbejder/et team der har vist en unik evne til at sælge deres kompetencer med overhead.

Målgruppen for projektet og kunderne til produktet kan være såvel DLBR-virksomheder, landmænd som andre kunder.

DMS (Dairy management system)

- **KMP (kritiske målepunkter)**
- **KPO (kortperiodisk opgørelse)**

Produktet indstilles i følgende kategorier – sæt gerne kryds i begge felter

Årets Forretning

Årets projekt

Navn på produktejer eller projektleder

Jens Vingborg

Værdi for kunden

Redegør kort og konkret for hvad kunden/slutbrugeren konkret har fået – og får fremadrettet – ud af aktiviteten, produktet eller projektet. - Hvordan er værdien vurderet/opgjort/evalueret?

Mælkeproducenterne oplever i stigende grad en udfordring i at kunne reagere hurtigt og rettidigt på afvigelser i produktionen eller ændrede vilkår som følge af ændrede priser på input eller output. Med de to nyeste programmer i DMS bliver dette muligt. Der er tale om et meget omfattende program, men evalueringerne viser, at det er meget brugervenligt.

- KMP viser på et let overskueligt skærmbillede, hvordan bedriften klarer sig uge for uge og dag for dag på en række fastsatte mål. Når der er afvigelser fremgår det på skærmen med letforståelige symboler. Fordelen er, at ikke kun landmanden, men også de ansatte får ejerskab over de fastsatte mål. Det er tydeligt for alle, når der er afvigelser, og det er muligt at gøre en indsats med det samme. Dette kan skabe en stor gevinst for bedriftens økonomi.
- KPO giver mælke- og slagtekalveproducenter mulighed for hurtigt at danne sig et overblik over produktionseffektiviteten/ produktionsøkonomien og mulighed for at gå i dybden indenfor et specifikt område. En Kort Periodisk Opgørelse (KPO) gør det muligt at foretage løbende resultatopfølgning, og dermed også rettidig håndtering af afvigelser. Med KPO kan producenten følge udviklingen i dækningsbidraget sammenholdt med udviklingen af en række tekniske nøgletal, og benchmarke sine resultater mod lignende bedrifter

KPO og KMP er uundværlige værktøjer til at skabe overblik for lederen.

KPO og KMP giver landbrugsvirksomheden en styrket konkurrenceevne. Der skabes et værdifuldt link mellem budgetter, foderplaner og produktionsmål til den daglige drift. Den åbenlyse fordel er rettidig reaktion, når der sker ændringer og afvigelser. På den måde fortsætter man ikke i den forkerte retning, når noget ikke går som planlagt.

Samtidigt er det en stor gevinst for landmænd med produktion på flere besætninger, at DMS-programmet kan håndtere dette uden problemer.

De to programmer er i hele udviklingsfasen blevet løbende evalueret af en gruppe landmænd og rådgivere, der har haft mulighed for at påvirke programmerne til at passe til deres hverdag.

Værdi for DLBR-virksomheden

Hvad har det generet eller hvad er dets potentiale for forretning i DLBR-virksomhederne - Hvordan er værdien vurderet/opgjort/evalueret?

Med DMS-programmet bruger rådgiverne samme datasæt. Dermed sikres et større overblik og bedre dialog, der styrker kvaliteten i rådgivningen.

Fokusgruppen af landmænd har langt vægt på, at rådgivningen for større værdi for landmanden, fordi der i højere grad fokuseres på sparring med landmanden og i mindre grad bruges tid på datahåndtering.

Der opnås med brugen af DMS i rådgivningen er stærk konkurrencefordel for DLBR-virksomhederne i forhold til konkurrenterne, fordi der kan rådgives helhedsorienteret med et langt større overblik.

Særligt KPO har et stort potentiale for DLBR-virksomhederne . Dels er der et stort potentiale af rådgivningsprodukter i form af KPO-opgørelser (Inkl. benchmarking) suppleret med fremadrettet rådgivning. Dels komplementerer KPO den tværfaglige opfølgning på bedrifterne, og stiller oplysninger vedr. status og intern forbrug til rådighed for budgetopfølgningen og årsrapporten. Netop den tværfaglige opfølgning giver DLBR virksomhederne en stor konkurrencefordel i forhold til øvrige revisionsfirmaer.

KMP gør at det er lettere at holde fokus på de bedrifter, som kræver intensiv rådgivning i en periode. Derudover kan DLBR-virksomhederne bruge KMP til at overvåge, hvornår der behov for at sælge rådgivning ind til bedrifter, som er på afvigende kurs.

Med et mål om, at 60-70% af alle danske mælkeproducenter bruger DMS inden udgangen af 2014 følger et stort potentiale for salg af rådgivning. Særligt KPO er designet til at fremme dialogen mellem landmanden og hans rådgiver.

Forretning på Videntret

Hvad har det generet eller hvad er dets potentiale for forretning på VFL - Hvordan er værdien vurderet/opgjort/evalueret?

Det forventes, at DMS ved udgangen af 2014 anvendes af 60-70% af de danske mælkeproducenter. Dermed er det vurderet, at der et stort salgspotentiale i programpakken.

Udover det faktiske salg generer DMS en årlig abonnementsindtægt fra brugerne. DMS generer en forventet indtægt på 5,5 mio. kr. i 2013 og 9 mio. kr. i 2014.

DMS er en omfattende og gennemarbejdet programpakke, der har salgspotentiale langt ud over Danmarks grænser. I sin nuværende form er det designet til danske forhold og fungerer i tæt sammenhæng med Kvægdata-basen, men det vurderes, at DMS med en række justeringer kan blive et værdifuldt værktøj for mælkeproducenter i mange lande.

Succesen – og læringen

Hvad gør produktet eller projektet til en succes – Hvad kunne have gjort det til en endnu større succes? Hvad kan vi lære af det?

Det som har gjort projektet til en succes er:

- En klar vision og klare formålspunkter igennem hele projektet
- Rigtigt valg af teknisk platform (har givet god brugervenlighed)
- God organisering – Systemudviklerne fra SSE har haft arbejdssted her i huset – opdeling af udvikling og implementering
- God brugerinvolvering

Hvad kunne have gjort det til en endnu større succes?

- Øget tværfaglig involvering omkring udarbejdelsen af KPO
- Mere tid til test – Brug af en pilot-gruppe i en periode inden det frigives til alle

Andre bemærkninger



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.