



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

Handleplan gav 400.000 kr. ekstra på et år

Kærgård I/S ved Skærbæk ligger nu blandt den bedste tredjedel af landets kvægbedrifter.

I november 2011 satte familien Kapitein og van der Wielen sig rundt om bordet sammen med tre rådgivere fra Sønderjysk Landboforening. Familien havde et godt tag på dyrene men ville gerne forbedre udbyttet fra de 232 årskøer og 220 ungdyr.

Med udgangspunkt i Sønderjysk Landboforenings projekt, Back in Black, udførte familien og rådgiverne i fællesskab en handleplan, som blev opdelt i to dele – en for stald og en for mark med angivelse af deadline for hvert initiativ, og hvem der havde ansvaret.

Ambitionen var, at handleplanen skulle bonde ud med en forbedret bundlinje på i alt 485.000 kr. Da der i 2012 – et år senere – blev gjort status, havde familien på de målte tiltag nået 415.000 kr. netto efter investeringer og rådgivning.

Så tilfredsheden er stor hos Jan og Lia van der Wielen, henholdsvis forældre og svigerforældre til Lian og Renco Kapitein, der sammen driver Kærgård. Når de ikke kom helt i mål, skyldes det, at gevinsten ved omlægning af græsarealerne endnu ikke er slået fuldt igennem. Samtidig er et planlagt råvarehus, der skal erstatte pelletteret foder i silo, skubbet på grund af økonomien.

»Regner vi de to punkter fra, har vi mere end opfyldt målet,« siger Lian, der holder styr på papirerne på Kærgård. De fire familiemedlemmer har ansvaret for hver sit arbejdsområde, men de lægger vægt på, at alle kan alt og dermed afløse hinanden.



Der er grund til smil hos de fire familiemedlemmer, der kunne notere næsten en halv mio. kr. ekstra på bundlinjen efter det første år med handleplanen. Fra venstre Lia, Jan, Renco og Lian.

600 kg mere pr. årsko

Både den ældre og den yngre generation, der i øvrigt er naboer, kan lide at blive udfordret af handleplanen, og det bliver en sport at have et øje på hver en detalje, påpeger de.

Bla. tages hvert kvartal tilbud på kraftfoder hjem fra mindst to leverandører, alene det sparer familien for 50 øre pr. kg. Som noget nyt efterses klovene hyppigere, og ved hjælp af foderplaner og effek-

tivitetskontrol yder staldens sortbrogede nu 602 kg mælk mere pr. årsko.

Et ønske er at øge mængden af hjemmeavlet foder. Men det er svært med 140 hektar, og den megen biomajs i området blokerer for gylle/foder-bytte og forpagtning. Alligevel stræber familien ikke efter at købe jord eller udvide besættningen. Det vigtigste er, at bedriften kan give de fire voksne og Lian og Rencos tre småknægte

et godt liv.

Og det næstvigtigste?

Om to-tre år at være blandt de 10 bedste i kvægnøglen, lyder det samstemmende fra familien.

» Hellere være mindre og blandt de bedste, end stor og blandt de dårlige.

Familien på Kærgård I/S

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:

Gab ikke over for meget.

Der er risiko for, at du mister overblikket.

Driftsøkonomikonsulent Michael Sass Krag, Sønderjysk Landboforening, er stor tilhænger af handleplaner, men han har også en advarsel.

»Lad være at inddrage for mange tiltag på én gang i handleplanen,« siger han. »Du risikerer at miste overblikket.«

Og handleplanen skal netop gøre det modsatte. Den skal give landmanden overblik over, hvor der skal sættes ind, hvornår – og ikke mindst hvordan.

På A/S Kærgård beløb tiltagene i handleplanerne sig til en håndfuld: Mælkeydelsen, dødeligheden, grovfoderoptagelse, græsensilage og indkøb. De fem indsatsområder blev

fundet efter en benchmarking mellem Kærgård og tilsvarende bedrifter. På den måde blev det klart, hvor familien haltedede bagefter. Ud over benchmarking bruger Michael Sass Krag bl.a. E-kontrol, budgetkontrol og, som her, Kvægnøglen, når han laver handleplaner for sine kunder.

»Handleplanen er fundamentet,« fastslår han. »Den rummer en række mål, opfølgingsdelen er mindst lige så vigtig. Vi skal hele tiden følge op på, om målene opfyldes til fastsat tid, og hvis ikke – hvad skal der så til for at nå dem.«

Det betyder også, at de involverede konsulenter med jævne mellemrum gør status sammen med landmanden. Men det betyder også, at handleplanen ikke bliver et statisk produkt. Når målene er nået, sættes der nye.

»Handleplanen skaber en god motivation hos landmandsfamilien,« siger Sass Krag, »og det er vores erfaring, at når målene er nået, øges motivationen for at forfølge nye mål.«

Faktaboks

■ **Handlingsplanen er opdelt i to faglige handleplaner for stald og mark og angiver ansvarlig plus deadline for hvert initiativ. Fokus-punkterne er bl.a.:**

■ **Mælkeydelsen - foderplaner for hvert foderskift, min. 6 x EFK pr. år, brug af kvægnøglen hvert kvartal med besøg**

■ **Reduceret dødelighed, mere ensartede kvier ved kælvning og opstart i laktationen**

■ **Højere grovfoderoptagelse og bedre græsensilage**

■ **Bedre kvalitet og udbytte i græs bl.a. ved brug af slætprognosen**

■ **Billigere indkøb.**

På vej

■ **Brug af Spar Bonde ved indkøb af udsæd, diesel, kemi og gødning**

■ **Kontrolleret trafik i marken**

Under overvejelse

■ **Råvarehus, når der er plads til investeringen på de 450.000 kr.**

Effektgrupper – lup på bedriften

Det er landmandens kolleger i erfagrupper, der er idemagere.

Handleplaner er én måde at sætte lup på bedriften – effektgrupper er en anden. Metoden er vokset hos Søren Greve Olesen, tidligere SLF,

nu chef i Syddansk Kvæg. Med effektgrupper er det landmandens kolleger i erfagrupper, der er idemagere.

Gruppen mødes ved køkkenbordet hos den pågældende landmand, fortæller Søren Greve Olesen. På bordet ligger også regnskab og Kvægnøglen, mens deltagerne har

fået andet relevant materiale på forhånd. I løbet af dagens drøftelse sætter deltagerne gule sedler på de ting, de har fået øje på – f.eks. en høj dødelighed eller ulogisk arbejdsgang. På hver seddel noteres også en skønnet værdi af en evt. ændring.

Med de gule sedler i hånden

går deltagerne efterfølgende ud på bedriften for at vurdere, hvorvidt og hvordan forslagene på de gule sedler kan realiseres.

Efter rundturen gennemgås sedlerne igen, og de sedler, hvor der ikke kan sættes handling bag eller anvises en løsning, fjernes. Tilbage

er kun forslag, som det skønnes muligt at realisere. Herefter tages endnu en runde, hvor deltagerne ser med nye øjne på de tilbageværende forslag, og processen slutter med en analysefase.

Søren Greve Olesen understreger, at processen er under stadig udvikling, men at den

har været givtig for de landmænd, der har prøvet den. En af dem har efterfølgende stået med hen ved en halv million ekstra på bundlinjen.