

# Økonomi i Økologi

## Ekspertgruppe

Jan Tygsen - LRS	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet?	Har ikke haft tid til at kigge på det og kan derfor ikke sige noget specifikt om produktet, men indtrykket er at det virker fint.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde?	Ja det relevant for oplever problemstillingen. Tallene giver et billede af hvad vi snakker om, og det er rart at der kommer noget materiale, så de slipper for selv at lave beregningerne og arbejdet.
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver? - hvordan kan kreditgiver bruge det? - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	Håber at de tager det op og det er godt arbejdsredskaber. Han har ikke haft kreditgiver oplevelser, hvor der konkret har været problematikker ift. Økologi og manglende finansieringsvillighed. Dem der har skiftet har ikke været grundet dårlig økonomi i økologi, men mere en generel beslutning om at økologi er besværligt og ikke giver et tilstrækkeligt afkast, derfor er opfattelsen at papiret ikke direkte relevant i de tidligere situationer. Det kan bruges overfor kunden til at give ham en indsigt at at økologi ikke er så dårligt som det bliver gjort til – dermed et godt dialog-værktøj Han vil bruge det fremadrettet og tage det med i mappen.
Hvordan vil i rulle produktet ud? - har du været forbi den ledende økonomikon-sulent og snakke med ham?	Det har han ikke gjort sig nogen tanker omkring Han har ikke hørt fra den ledende økonomikon-sulent og der er ikke planer om at inddrage hende, for han sidder selv med økologidelen. Han vil præsentere for sine kollegaer til driftøkonomimøde for at informere dem om produktet, men det er primært ham som sidder med økologikun-derne. Der er et par af kollegaerne, som også har et par kunder og de kan have gavn af produktet.
Er du bevidst om at der er et økonomispor til økologikongressen – deltager du?	Han er bevidst om at der finde set økonomispor, men har prioriteret ikke at deltage grundet tid
Har du yderligere kommentarer til produk-tet?	Han har ikke fået kigget det igennem. Han har været glad for at være med på det indledende møde om produk-tet med William og Bo Mortensen, for så vidste han hvad det drejede sig om. Havde han ikke vidst det var det måske ikke tilstrækkeligt med en mail om produktet

<b>Morten Frøkjær – LandboThy</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Han har ikke kigget på for de er pressede på tid ift. Budgetter Men han skimmede det mens vi snakkede og reflekterede ud fra det.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	De vil bruge det til omlægningsbudgetter, og det vil være godt ved nyetablerede og omlægning både overfor kunden og kreditgiver – et godt dialogværktøj. Det er ikke en problemstilling de oplever i dagligdagen og derfor er det ikke et produkt som de har ventet på Den kan også bruges til at ændre fra konventionel til økologisk. De har ikke et produkt som modsvarer ift. om at lægge om eller ikke lægge om. Den er overskuelig og det er godt med grafer, det giver et fint overblik.
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	Tror det godt at de kan bruge det, men de oplever ikke fra LandboThy at der er større udfordringer med at økologi kan få finansiering – det er mere landbruget generelt. Produktet kan bruges til at vise at der ikke er den store forskel mellem økologi og konventionel drift og derfor kan produktet bruges til at modsvare at realkreditterne kræver en ændring af driften
Hvordan vil i rulle produktet ud - har du været forbi den ledende økonomikonsulent og snakke med ham	Han vil have den ligge den og sikkert også tage med ud. Der er månedligt møde for driftsøkonomer, og her vil produktet sikkert blive præsenteret. Han umiddelbare forventning er at 4-5 af hans kollegaer kan have nytte af produktet.
Er du bevidst om at der er et økonomispor til økologikongressen – deltager du?	Han skal ikke med til økologikongres.
Har du yderligere kommentarer til produktet	Han havde ingen yderligere kommentarer

<b>Søren Elnegaard - JLBR</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Han har ikke haft tid til at kigge på det, så snakken gik mere overordnet på problematikken.

<p>I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde</p>	<p>Det er en problemstilling hos dem og han har en konkret kunde som skal lægge tilbage.  De får ikke gode nok resultater ift konventionel og derfor ruller bølgen og det øgede fokus på større risiko ved økologi.  Økologer har svært ved at overleve for de tjener mindre i øjeblikket, og han kan godt forestille sig at de bliver overhalet af de konventionelle for økologernes bytteforhold er væsentligt dårligere end konventionel da der er større omkostninger til foder etc. Han opfattelse er at et produkt ikke løser problemet, da der i højere grad er fokus på bundlinje ift. Historik. Produkt eller ej det er ikke problemet. Det tjener ikke nok. Deres bytteforhold er ikke godst nok og derfor har de det svært. Der er også nogle der avler for lidt.  Det er markedskræfter og det hjælper et produkt ikke på. Det er et dialogværktøj, men det bunder i priser og indtjening.  Der er ikke lige nogle andre ting som han står og mangler.</p>
<p>I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det</li> <li>- har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?</li> </ul>	<p>Realkreditterne skal jo tjene penge og derfor har de fokus på bundlinjen. Han har en fornemmelse af at det vil blive tydeliger ei fremtiden.  Hvis produktet var kommet inden budgetperiode var der større grad af brugbarhed, da der var en tendens til at det var lidt populært at snakke om omlægning og at var styret at en grundlæggende holdning om økologi. Han kan dog se at de budgetter de lægger er sværere at få til at gå op og det vægter mere end historik, for det er indtjening som er afgørende i de enkelte tilfælde.</p>
<p>Hvordan vil i rulle produktet ud</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- har du været forbi den ledende økonomikonsulent og snakke med ham</li> </ul>	<p>Da han ikke har læst det har han ikke yderlige input her, og derfor har han ikke været forbi den ledende økonomikonsulent.</p>
<p>Er du bevidst om at der er et økonomispor til økologikongressen – deltager du?</p>	<p>Økologikongres er et skidt tidspunkt, da budgetperioden falder sammen med og derfor kan han ikke nå det.</p>
<p>Har du yderligere kommentarer til produktet</p>	<p>Nej</p>

<p><b>Michael Sass Krag - SLF</b></p>	
<p><i>Din rådgivning</i></p>	
<p>Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet</p>	<p>Han har ikke haft tid til at kigge på produktet så kan ikke sige noget om det.</p>
<p></p>	<p></p>

I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	
Hvordan vil i rulle produktet ud - har du været forbi den ledende økonomikonsulent og snakke med ham	
Er du bevidst om at der er et økonomispor til økologikongressen – deltager du?	
Har du yderligere kommentarer til produktet	

<b>Arne Snefrup - HFLC</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Det er et fint og kort produkt, og informationsværdien er god. De oplever ikke problemstillingen at kreditgiver stiller spørgsmålstejn ved økologi, men produktet er godt til at vise historikken og lave en dialog om økologi kontra konventionel landbrug med landmanden. Tallene for planteavl er ikke bedre, så derfor kan den ikke bruges til at overtale landmænd til at forblive økologer, men det kan kun bruges overfor mælkeproducenter.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	Det er relevant for ham i en dialog med landmanden. Det er ikke en problemstilling overfor kreditværdigheden. Landmændene er forretningsorienteret og kan derfor bruges til den kunde-gruppe om at forklare indtjeningshistorik
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det	De har ikke været efter økologi er hans opfattelse De har ikke efterspurgt normalt, men mere benchmarking og lignende tal for de enkelte bedrifter.

- har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	
Hvordan vil i rulle produktet ud - har du været forbi den ledende økonomikon-sulent og snakke med ham	Den er sendt rundt i virksomheden til driftsøkonomer og planteavlskon-sulenter. Der er møder med landmændene og de vil blive delt ud til landmænd og i talesat i disse sammenhænge.
Er du bevidst om at der er et økonomispor til økologikongressen – deltager du?	Ja, men har ikke tid til at deltage
Har du yderligere kommentarer til produk-tet	Nej. Det er et fint og overskueligt produkt, men udfordringen ligger ikke i at overbevise kreditgiverne, men i nogle tilfælde landmændene.

<b>Lene Ludvig - AgriNord</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Det er fint og dejligt produkt. Hun havde kun lige nået at kigge hurtigt på det.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	Det er bestemt relevant. Hun kan bruge det i en økologigruppe og komme med indlæg, og til at bedømme budgetlæg for 2014. Det er ikke en udfordring fordi det er økologisk bedrifter og slet ikke ved mælkeproducenter. Det er mere problematisk med nicheproduktion, som er en udfordring, ex jordbær. Hun vil også bruge det hos de konventionelle landmænd til at fortælle hvor de står. Så det vil i første omgang blive brugt overfor kunden, men tages med i tasken til kreditgiveren, for en bedre dialog og indsigt i økologiske bedrif-ters position.
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	De vil lave intern benchmarking. Hun har dog ingen oplevelser af at kreditgiver er mere skeptisk overfor økologi ift. konventionel.
Hvordan vil i rulle produktet ud - har du været forbi den ledende økonomikon-sulent	Det er sendt til kollegaer, men har ikke været forbi den ledende økonomi-konsulent

sulent og snakke med ham	
Er du bevidst om at der er et økonomispor til økologikongressen – deltager du?	Der er ikke tid og ressourcer til at deltage, men hun var orienteret.
Har du yderligere kommentarer til produktet	Nej

## Ledende økonomikonsulenter

<b>Peder Østergaard – Lemvigegnens Landboforening</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Han har set produktet og delt det rundt, men han havde ikke tid til at snakke for de var presset for budgetter i øjeblikket.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	
Hvordan vil I rulle produktet ud - Har du omdelt hæfterne og til hvem	Det er delt ud til flere forskellige driftsøkonomer.
Er du bevidst om at der er et økonomi-spor til økologikongressen – deltager du?	
Har du yderligere kommentarer til produktet	

<b>Poul Erik Hedegaard - LHN</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Det er ikke så anvendeligt hos dem.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	Produktet er ikke så relevant for der er færre økologer end tidligere (ca. 30% mod 70% tidligere) Deres bankfolk har en god forståelse for økologi og de har en god dialog med den om finansiering. Der er ikke så meget brug for det da der ikke er

	et problem med en forudindtaget holdning om økologi er dårligere
<p>I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver</p> <p>- hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det</p> <p>- har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?</p>	<p>De har et godt indblik i økologi da de har haft en del økologer dernede, og de er gode til at formidle det.</p> <p>Det er primært yngre folk så kan få glæde af det som dialog værktøj, som i mindre grad kender og kan sætte økologi og konventionel op mod hinanden.</p> <p>Problemet er de store bedrifter som ikke har økonomi og har robotter.</p> <p>Det eneste problem er økologer tjener mere, men det passer ikke for der er en anden forrentning, for de byggede da det var billigere og derfor bliver tallene ikke troværdige, og kan være svære at bruge.</p> <p>En aktuel der lægger tilbage for forpagtningen er for dyr ift. Biomajs. Det er dog ikke kreditvirksomhederne der stiller krav om det, men det er faglig vurdering fra konsulenten.</p>
<p>Hvordan vil I rulle produktet ud</p> <p>- Har du omdelt hæfterne og til hvem</p>	<p>Der er ikke de store overvejelser om udrulning, da produktet ikke har den store brugbarhed hos dem</p> <p>Der er lavet en db beregning fra William i foråret hvos han deltog, og det var et godt værktøj, og det er mere brugbart for dem.</p>
<p>Er du bevidst om at der er et økonomi-spor til økologikongressen – deltager du?</p>	<p>Der er repræsentanter fra Syddansk økologi, men han deltager ikke selv grundet tid</p>
<p>Har du yderligere kommentarer til produktet</p>	<p>Nej</p>

<b>Anders Andersen - LandboSyd</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
<p>Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet</p>	<p>Har delt det ud, og det så fint ud.</p> <p>Han har travlt så har ikke selv kigget på det og kan derfor ikke sige så meget om produktet.</p>
<p>I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde</p>	<p>Problemstillingen er ikke så relevant.</p> <p>Det er godt er der skabes noget debat om problemet, men deres vinkel er at det mere er noget politisk snak og at problemstillingen skal løses fagligt.</p>
<p>I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver</p> <p>- hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det</p> <p>- har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?</p>	



Hvordan vil I rulle produktet ud - Har du omdelt hæfterne og til hvem	De er med i Syddansk økologi, og det er den vej igennem de arbejder.
Er du bevidst om at der er et økonomi- spor til økologikongressen – deltager du?	
Har du yderligere kommentarer til pro- duktet	

<b>Flemming Pedersen – Landbo Limfjord</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Han havde ikke nået at kigge så meget på det, så snakken gik mere på den generelle problematik i deres virksomhed.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	Det er ikke noget de oplever ift. kreditgiver og mindre villighed til at finansiere økologi. De oplever mere en generel udfordring i at få finansiering til landbruget generelt og dermed ikke specifikke driftsretninger. Det kan støtte beslutningen i den ene eller den anden retning om kunden skal blive økolog eller ej, ved at give ham nogle normtal for erhvervet og en indsigt i historikken. Det handler om de tjener penge er deres fokus, og derfor ligger udfordringen i og fokuset på at gøre det faglige bedre op optimere der. Økologerne skal også være dygtige til at tjene penge.
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	Kreditgivere vil gerne have normtal at forholde sig til, så der er produktet godt.
Hvordan vil I rulle produktet ud - Har du omdelt hæfterne og til hvem	7-8 driftsøkonomer, og derud over kvæg og plantekonsulenter Produktet bliver omdelt til de relevante konsulenter, og der bestemmer slev hvordan de vil bruge det derefter.
Er du bevidst om at der er et økonomi- spor til økologikongressen – deltager du?	Der er tid og ressourcer, som gør at han ikke deltager, og samtidig at han ikke har så mange økologikunder

Har du yderligere kommentarer til produktet	Det vil blive delt ud til de konsulenter som er. Det er et bonusprodukt for de stod ikke og manglede det i deres arbejde eller dialog, men det er også godt

<b>Carsten Kragh Paulsen - LMO</b>	
<i>Din rådgivning</i>	
Hvad er dit umiddelbare indtryk af produktet	Han har ikke nået at kigge på produktet, som kunne kun sige lidt om deres generelle indsigt.
I hvilken grad er produktet relevant for dig og dit arbejde	Det er ikke en problemstilling de oplever i dagligdagen. Det handler om dygtighed og faglig og mindre om generelle holdninger. De bliver vurderet på lige vilkår, men det kan være sværere at omsætte en økologisk ejendom, hvor kan influere på beslutningerne fra kreditgiver. Har oplevet lidt ved svin, men det er en mindre gruppe.
I hvilken grad er produktet relevant for kreditgiver - hvordan tror du at kreditgiver kan bruge det - har du oplevet situationer hvor kreditgiver ikke var klædt ordentligt på?	
Hvordan vil I rulle produktet ud - Har du omdelt hæfterne og til hvem	
Er du bevidst om at der er et økonomi- spor til økologikongressen – deltager du?	
Har du yderligere kommentarer til produktet	