



Michael Andersen i engene med en af køerne, som skal levere det første hømælk til Ostebørsens mikromejeri.

Enghø og -græs skal blive til de skønneste oste

1 Landmand og ostegrossist ved Slagelse i unikt samarbejde. Mikromejeri står klar til snarlig opstart

Af Lars Bødker Smitt

Mælk fra køer, der er fodret med græs og hø, smager bedre end mælk fra køer, der primært lever af ensilage.

Sådan lød det entydige resultat, da grossistfirmaet Ostebørsen i Slagelse lod sine 35 medarbejdere være dommere ved en blindsmagning mellem de to typer af mælk.

»God mælkekvalitet er langt mere end god hygiejne,« siger Ostebørsens ejer, Henrik Møller Kastrup, og resultatet bekræfter ham i, at velsmagningen af hømælk vil slå igenem på ost af hømælk.

Vigtig omega-balance

Derfor er Ostebørsen i færd med at opføre et mikromejeri, som skal producere ost af køer, der primært fodres med hø og græs. Mejeriet er klar til at producere om nogle få uger, oplyser ejeren.

Hømælken skal produceres på den lokale Tøvestensgården, hvor nogle få af de cirka 255 Holstein-køer allerede er sat på en foderplan med hovedvægt på græs og hø, oplyser ejeren Michael Andersen.

»Vi ved, at køerne helt sikkert går ned i ydelse. Men det vigtigste er at finde balancen mellem omega 3 og omega 6 fedtsyrer,« siger Michael Andersen.

Vikingerne enge

Langt hovedparten af køerne på Tøvestensgården skal fortsat producere mælk til Arla.

En vigtig detalje i konceptet består i, at Tøvestensgården driver en del af de fredede enge i Tude Ådal, hvorfra græs og hø skal udgøre fødegrundlaget for udvalgte køer, som skal levere mælken til mikromejeriet.

»Vi tror på, at vi får den bedste mælk, man kan få, når køerne fodres med græs og hø fra engene, der får en fantastisk fauna, fordi de oversvømmes halvdelen af året,« siger Henrik Møller Kastrup.

»Desuden har vikingerne på Trelleborg vandret på de samme enge, så historien er med.«

Målet er at gå samme vej som på gårdmejerier i det sydlige Europa, hvor råvaren til produkterne spiller en stor rolle.

»Der viser man stolt mælken og køerne frem, før man når til at smage på osten,« siger Henrik Møller Kastrup.

Han ser endnu en niche i at producere gedeost af mælk fra geder af den gamle danske landrace, som der også lokalt findes en besætning af.

Ord fra løverne

- Til Michael Andersen, Tøvestensgården, den 31. marts.
- Du bliver nødt til at konkretisere projektet og skabe klarhed over, hvad projektet kan blive til på længere sigt.
- Der er behov for at afklare bl.a. levering af mælken og eventuelt ændret staldindretning.
- Afklaring af samarbejdspartnere og økonomi i projektet.
- Tildelt 45.000 kr. til rådgivning plus en halv dags sparring med løve Jesper Zeihlund.

Ideer til vækst på vej mod virkeliggørelse

Fem vækstpionerer mødte løverne i foråret. Nu er de klar til at vise deres projekter og møde løverne igen.

Af Lars Bødker Smitt
lbs@landbrugsmediene.dk
tlf. 33 39 47 46



LØVENS HULE

I foråret vovede seks håbede landmænd sig ind i Løvens Hule - hver især med ideen til et projekt, som kunne være deres nye vej til vækst.

Løverne, bestående af Bodil Møller fra Fru Møllers Mølleri, Jesper Zeihlund, kok og innovator, Louise

Helmer, direktør i Centrovic, og Karsten Dejbjerg, direktør i Tamaco, lyttede til ideen, vejede seriositeten og bæredygtigheden for til slut at lade en række gode råd følge af et beløb, som de seks landmænd kunne bruge til bistand fra rådgivere og eksperter for at nærme sig

realisering af planerne.

Møder Løverne igen

I alt 225.000 kr. blev fordelt til vækstpionerne, ligesom et par af dem blev »idømt« rådgivning fra nogle af løverne selv. Siden fulgte et kick-off seminar, hvor de gode råd fra løverne blev fulgt op og kursen mod vækst lagt.

Nu nærmer sig sandhedens time, hvor løverne igen sætter sig til rette for at møde de innovative landmænd og spørge: Holder ideen? Hvor langt er du kommet? Var rådene de rigtige?

Det sker den 4. december. Men forinden, nemlig den 9. november, kan enhver møde

nogle af deltagerne, når der holdes Åbent Hus hos Marije og Jan Jacobsen på Hvendslund. Her deltager også Jens Erik Pust med mel af gamle korsorter.

Se Facebook

- Projektet Veje til Vækst kan følges på Facebook. com/vejertilvæksttilandbruget.
- Projektet støttes af Landdistriktsmidler.
- Åbent hus den 9. nov. kl 10-12 på Hvendslund, Fåborgvej 93, Årre. Her deltager også Jens Erik Pust med mel af gamle korsorter.

Giv koen en krammer, og sov trygt i en nystrøet kalvehytte

2 Marije og Jan Jacobsen vil tilbyde helt anderledes oplevelser på deres kvægbrug med 140 malkekøer.

Af Lars Bødker Smitt

Køer er rolige og tålmodige dyr, og køernes sindige livsførsel kan vi mennesker lære meget af.

Netop nærhed med dyrene er med i pakken for det projekt, som ægteparret Marije og Jan Jacobsen er i færd med at realisere på deres kvægbrug Hvendslund med 140 jerseykøer ved Årre i Vestjylland.

Stress af med ko

Parret vil kort sagt åbne deres bedrift for alle, som vil opleve livet på en kvæggård med alt, hvad der til hører af leg og oplevelser - herunder at kramme en ko og eventuelt overnatte i halm i en kalvehytte.

Om selve ko-krammeriet siger Marije:

»Vi mennesker stresser alt for meget - det skal vi holde op med. Hvis man er tæt på en ko, der hviler og tygger drøv, og man mærker dyrets rolige åndedrag, så stresser man af. Køens puls er langsommere puls end vores, og det har den effekt, at man kommer ned i gear.«

Ifølge Marije er ko-krammeri allerede et kendt begreb i Holland, som hun stammer fra. Og ikke mindst personer



»Hvis man er tæt på en ko, der hviler og tygger drøv, og man mærker dyrets rolige åndedrag, så stresser man af,« siger Marije Jacobsen. Foto: T. Worsøe.

dem, og de sladrer ikke om, hvad man fortæller dem!«

Byg i halmballer

Men et besøg på Hvendslund kan indeholde langt mere end at kramme køer, understreger initiativtageren. Børn og voksne kan bl.a. prøve at malke, fodre kalvene eller lave andre gøremål på gården.

Og eksempelvis har bedriften et bjerg af gammeldags mi-

nihalmballer, som børn kan bygge huler med, så meget de lyster. Eller der kan bages pandekager og snobrød over bål.

»Vi har faktisk hele projektet klar, men vi kæmper med at få de sidste tilladelser på plads,« siger Marije Jacobsen.

Prøver crowdfunding

»Eksempelvis er det ikke lige til at få tilladelse til, at gæster kan overnatte i kalvehytterne, og det tager lang tid. Men vi oplever stor velvilje i kommunen, og vi håber at kunne åbne rigtigt først i det nye år.«

En del af finansieringen vil parret forsøge at skaffe ved crowdfunding, dvs. mindre bidrag fra interesserede.

»Vi kender ikke formen for crowdfunding endnu, men vi forsøger,« siger Marije.

Ord fra løverne

- Du skal udvikle dit projekt og blive endnu skarpere på ideen. Og du skal eventuelt tænke større, herunder anlægge et større budget for projektet.
- Har du overvejet sponsorer? Eventuelt i form af crowdfunding. Men den løsning kræver klarhed over produktet.
- Du er meget entusiastisk, men du skal huske at tage penge for forbruget af din egen tid.
- Løverne bevilgede 45.000 kr. til rådgivning samt til at fastlægge en egentlig forretningsidé.



»Sundheden kan smages,« siger Jens Erik Pust om melet fra de gamle kornsorter, som han dyrker og sælger mel af.

Mel fra gamle sorter er sund for de danske maver

3 Men direkte salg af hjemmeavlede produkter til forbrugere er ikke nødvendigvis en let øvelse, erkender Jens Erik Pust.

Af Lars Bødker Smitt

Projektet har gået langsomt fremad på grund af optagethed af andre ting, men for et par uger siden fik vi både hjemmesiden Gyldenlund.dk og facebook-siden op at stå. Og de ting er vigtige for salgsstrategien.

Det siger Jens Erik Pust om sit personlige projekt, nemlig at dyrke de gamle nordiske kornarter, male kornet på en stenkværn og sælge melet direkte til forbrugere. I år er der således høstet spelt, ølandshvede, svedjerug, purpurhvede samt de mere fremmede arter quinoa og boghvede på omkring 15 hektar ud af de cirka 50 hektar, som han driver ved Give.

Tåler kun de gamle

»Jeg har selv intolerans over for almindelig hvedemel, men mel af de gamle arter tåler jeg udmærket. Derfor har jeg også opdaget, hvor godt de gamle arter smager i forhold til almindelig hvedemel, bl.a. fordi vi maler mel med hele kernen inklusiv kimen,« siger

Jens Erik Pust.

»Jeg oplever, at mange andre danskere har det på samme måde i forhold til hvidt mel. Jeg tror, det handler om, at de planter, som er dyrket i årtusinder på vores breddegrader uden forædling, også passer bedst til vores genetik.«

Markedsføring

Jens Erik Pust har i årevis gået med drømmen om at tage hånd om sin egen afsætning frem for at levere råvarer til store selskaber.

»Jeg vil naturligvis gerne kunne opnå en indtjening uden enorme investeringer, og det er bestemt spændende, om det kan lykkes,« siger melproducenten.

»Jeg har da opdaget, at succes ikke kommer ved et trykleslag, men jeg har ikke så travlt.«

Hans stenkværn maler 50-60 kg mel i timen, og han står selv for at fylde de forskellige meltyper i poser med etiket og logo. Lidt lokalt salg er det blevet til, men i første omgang forventer han primært salg via hjemmesiden.

»Mødet med løverne og kickup mødet lidt senere har været nyttige, ikke mindst hvad angår fremtidig markedsføring. Og jeg har brugt hovedparten af mit tilskud fra løverne på at få udviklet en flot emballage med logo,« siger Jens Erik Pust.

Ord fra løverne

- Bliv skarp på, hvad du vil med projektet.
- Arbejd videre med markedsføring. Herunder udvikling af eget brand, emballage og hjemmeside.
- Det er vigtigt at få uddannet et antal ambassadører, som kender virksomheden og kan udbrede kendskabet. Få inviteret mennesker ud, og fortæl dem om, hvordan melet bliver fremstillet, og hvilke egenskaber det har.
- Løverne bevilgede 30.000 kr. til udvikling af brand og markedsføring.

Naturkød har brug for en fælles kvalitetsstandard

4 Svenskerne viser vej i afsætning af kød fra naturpleje, der har et registreret varemærke.

Af Lars Bødker Smitt

En fælles national standard for kød fra naturarealer kunne bidrage til et bedre og mere troværdigt salg af kreaturer i naturpleje, og et mere nuanceret klassificeringssystem kunne give endnu et nøk i samme retning.

Det påpeger Peter Brinkmann Kristensen, der er næstformand for foreningen Smag på Landskabet, hvis formål det bl.a. er at fremme afsætningen af kød fra dyr i naturplejen. Han driver selv en mindre besætning ved Jammerbugten.

»Af løverne fik vi bl.a. råd om at udarbejde budgetter for naturkødssalg og rejse penge via fundraising. Det er lykkedes, idet vi har fået 140.000 kr. fra promilleafgiftsfonden. Vi har deltaget i en Nordisk Råd konference om naturpleje i norden, og det var alle pengene værd,« siger Peter Brinkmann.

Troværdighed

»Særligt interessant var meldingen fra Sverige, hvor det er lykkedes at etablere et nationalt mærke for naturkød, som respekteres og afsættes af detailkæderne. Det kunne

vi lære af i Danmark.«

Ifølge Peter Brinkmann skal en fælles standard sikre troværdigheden i at det rent faktisk er naturkød, og ikke bare en ko, man har trukket over en græsmark.

De to vigtigste parametre, der skal sikre naturplejeren et tillæg, er dyrets historie og kødets kvalitet, på tværs af racemæssige variationer.

Sverige har ligeledes vist at man godt kan arbejde med andre klassificeringsparametre end de gængse omfattet af EUROP-klassificeringen.

Eget selskab ligger ned

Planerne om at etablere eget afsætningsselskab via Smag på Landskabet ligger stille på grund af tilbageholdenhed overfor ideen blandt medlemmerne.

»De har rigeligt at gøre med at forholde sig til alle mulige og umulige regler - og selvfølgelig passe deres dyr og deres arbejde,« siger Peter Brinkmann.

Smag på Landskabet har dog understøttet lokale initiativer, herunder et nystartet selskab, og en landsdækkende model kunne gå gennem samarbejde med en grossist eller et slagteri.

»Interessen for kødet er i høj grad til stede. Vi har fået henvendelse fra et slagteri, der gerne vil afsøge muligheden for et samarbejde og det er bestemt interessant,« siger Peter Brinkmann.

Ord fra løverne

- Markedet for en investor bør afsøges, eventuel fundraising.
- Store kunder vil kræve ensartet kød af ensartet kvalitet. Hvordan vil I håndtere det med mange racer?
- Hvordan forløber samarbejdet med en eventuel grossist?
- Forslag om at etablere en database, hvor medlemmer kan tilmelde dyr.
- Løverne bevilgede tilskud på 35.000 kr. til rådgivning, juridisk afklaring mv.



»Interessen for kød fra naturpleje er bestemt til stede,« siger Peter Brinkmann Kristensen, Smag på Landskabet.



»Vi har lagt lidt volumen på igen i år,« siger Søren Lykkegaard om blomstersalget fra Lykkegaard ved Kerteminde.

Godt blomstersalg og generationsskiftet bragt på plads

5 Lykkegaard ved Kerteminde sælger blomster til det meste af Fyn

Af Lars Bødker Smitt
lbs@landbrugsmediernes.dk
tlf. 33 39 47 46

Hvorfor hente afskærne blomster i Holland eller andre lande, når de kan dyrkes mere bæredygtigt på Fyn?

Sådan lyder - lidt populært - strategien for Lykkegaard syd for Kerteminde, hvor blomster er valgt som en nicheafgrøde ved siden af den traditionelle planteavl.

»Blomsterne fylder 1,5 hektar, eller bare 1 pct. af vores areal. Men de står for cirka 15 pct. af omsætningen,« fortæller en af Lykkegaards ejere, Søren Lykkegaard Hansen.

Pæoner er et hit

Lykkegaard dyrker cirka 15 forskellige arter, hvor den flotte pæon er suverænt størst. Målsætningen er, at der i hele sæsonen altid er mindst fem arter til salg.

Nu, hvor blomstersæsonen går på hæld, kan Søren Lykkegaard se tilbage på en »fornuftig« sæson, hvor der igen blev lagt lidt volumen på blomstersalget via gårdbutik og leverancer ude på Fyn.

»Vi oplever det glædelige, at supermarkeder og køb-

mænd aftager stadig større mængder. Vi handler også gennem en grossist, men vi prioriterer at levere direkte, for på den måde er det lettere at sælge historien samtidig,« siger Søren Lykkegaard.

Aftale på plads

Han er særdeles tilfreds med at have stået i Løvernes Hule, primært fordi snakken ikke alene kom til at handle om salg af afskærne blomster.

»Den største værdi består måske i, at vi - jeg, min far og mine to bredre - blev opfordret til at få gang i det generationsskifte, som vi vidste skulle komme. Med hjælp fra bl.a. Patriotisk Selskab er aftalen om ejerskiftet nu på plads og sættes i værk 1. juli næste år,« siger Søren Lykkegaard.

Han og broderen Jens Lykkegaard Hansen fører Lykkegaard videre - med fortsat vægt på at levere blomster til Fyn og resten af landet.

»Vi har lige lagt 5000 pæoner mere, og der går 3-4 år, før de giver blomster på fuldt tryk,« siger han.

Lykkegaard har netop fået udført en RISE-analyse af bedriften for at kunne påvise bæredygtigheden, ikke mindst i forhold til CO₂-udledning.

»De data er vigtige i markedsføringen, bl.a. når vi vælger emballage,« siger Søren Lykkegaard.

Ord fra løverne

- En far og tre sønner står over for et snarligt generationsskifte. Det er en udfordring, som I må tage op for at få vished for jeres egen og virksomhedens fremtid.
- Overvej, hvordan I fortæller historien om, at blomster dyrket i Danmark er mere bæredygtige og CO₂-neutrale end blomster, som er transporteret langt.
- Løverne bevilgede 40.000 kr. hvoraf 10.000 blev øremærket til at få klarhed over virksomhedens struktur i fremtiden.