

Tilmelding til "Løvens Hule og Veje til Vækst"

Projekt "Nye bæredygtige veje til at skabe vækst i Landbruget"

Du er velkommen til at tilmelde et samarbejde med to eller flere parter

Du kan få mere at vide om projektet og "Løvens hule" på seges.dk

Spørgsmål med grå skriftfarve er til inspiration – skriv det, der er vigtigst for dig at fortælle
Find videoer på youtube.com, der kan inspirere og vejlede dig, når du udfylder tilmeldingen

1. Beskriv dit landbrug (Se videoen "[Landbrug](#)" fra Vejlskovgaard)

Et traditionelt landbrug, som arbejder med mælkeproduktion og optimere alt det vi kan. Vi har grovfoderproduktionen ved siden af til foderforsyningen. Køerne er ikke på græs. 150 kvier på græs.

Vi har 400-420 malkekøer + opdræt. 70-80 af opdrættet er i kviepenion. Vi driver 300 ha og ind imellem bjærger vi foderafgrøde fra andre arealer for at foderforsyningen er tilstrækkelig. Det er 4 medarbejder samt sønnen Claus og jeg, der passer dyrene og marken. Vi producere 1.000.000 kg mælk pr mand.

Jeg overtog bedriften med 15 køer i 1973 som tredje generation. Gården har været i familiens eje siden 1921.

Produktionsanlægget er fra 2012. Claus og jeg lavede i 2006 en strategi for at sikre bedriften ud i fremtiden. Vi havde begge lyst til at arbejde med mælkeproduktion. Den daværende løsdriftsstad med 140 køer var fra 1977, og for ringe i forhold til såvel dyrevelfærd, arbejdsforhold og hensynet til miljøet. Så der skulle en ny stald til og vi var ikke i tvivl om at det skulle være en robotstald. Det er vi glade for i dag. Det er en robotstald med 6 malkebot.

Staldprojektet udviklede sig hen af vejen. Jeg har altid været optaget af omgivelserne og den måde landbruget placerer sig i landskabet samt på en god kontakt til forbrugerne. Det betød at vi fik mulighed for at være med i Real Danias projekt "Fremtidens landbrugsbyggeri".

2. Beskriv din idé (Se videoen "[Idéen](#)" fra Vejlskovgaard)

Salg af mælk direkte fra gården skaber nærhed til forbrugerne og omgivelserne, og forståelse for hvad vi mælkeproducenter bidrager med. Idéen til mælkeriet stammer langt tilbage fra. På skiture til Østrig oplevede jeg hvordan der blev skabt nærhed og accept mellem landbrug, forbrugere og skigæster, med muligheden for at købe mælk i mælkeautomater på gårdene. Drømmen blev udlevet ved i forbindelse med den nye staldbyggeriet

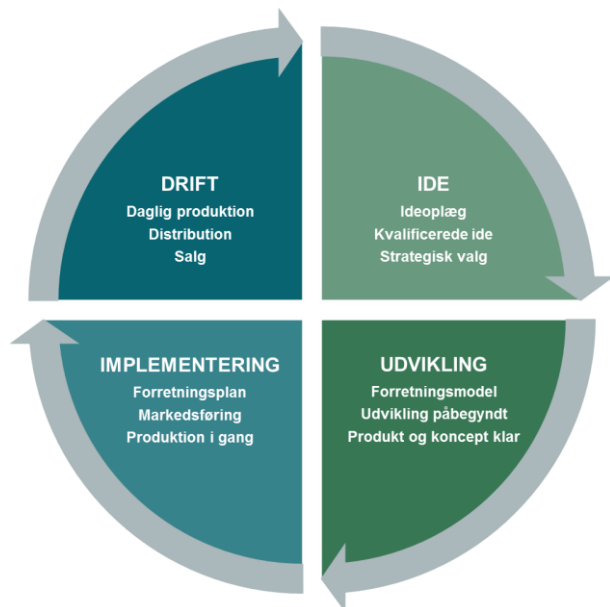
Mælkeriet er selvbetjening. Emballagen er med i prisen. Der lægges mønter i automaten. Prisen er 12 kr pr l mælk. Automaten kan returnere mønter, så penge passer. Mælken er pasteuriseret og tappet fra mælk mal-ket samme dag.

Men vi sælger ikke alene mælk ,vi sælger også oplevelser. Vi har haft åbent landbrug i 2014 og 2015 med henholdsvis 4500 og 5300 gæster. Vi sørger for at medarbejderne er imødekommende, omgivelserne ser tiltalende og at folk kan være trygge når de besøger staldene.

Idéen med gårdfløde og de to oste fra Vejlskovgaard er ikke vores, men et tilbud som Arla og de fem gårde kom med. Prisen for mælken er standardprisen indtil videre. Vi syntes det lød spændende også set i lyset af vores langsigtede mål fra igangsætningen af det nye staldbyggeri og mælkeriet er, at Vejlskovgaard bliver et brand. Den næste idé der måske bliver realiseret er en automat med salg af gårdfløden og de to oste.

3. **Proces** – fortæl, hvor du er i processen. Vælg et stikord, der beskriver, hvor du er i processen. Der er mulighed for at vælge ved ikke. Kan du ikke vælge stikordet, så skriv det under bemærkninger. (Se videoen "[Fra idé til drift](#)" fra Vejlskovgaard)

Salg



Vi er i drift og har salg.

Idéen omkring mælkeriet har vi iværksat. Det skete i forbindelse med det nye produktionsanlæg. Automat og pasteuriseringstank er indkøbt af en leverandør, der har erfaringer med lignende automater fra sydtyskland

Vi har direkte salg til forbrugerne ca. 100 liter om dagen når vi har åbent. I ferieperioden og omkring helligdage op til fire gange så meget. Folk kører gerne 25-30 km for at købe 4 l mælk til 12 kr liter. Vi har åbent torsdag til søndag 10:00 til 18:00

Og vi er hele tiden opmærksom som på nye veje. Det ene step har indtil nu taget det andet.

Se vejledning til tilmeldingsskema "[Løvens Hule og Veje til vækst](#)" hvis du vil vide mere om figuren og stikordene

4. **Idé og udvikling.** Hvor ser du udfordringerne og rådgivningsbehovet for at få udviklet idé og forretning? Vælg tre overskrifter - fed skrift i figuren - i prioriteret rækkefølge. Der er mulighed for at vælge ingen af disse. (Se videoen "[Fra idé til drift](#)" fra Vejlskovgaard)



Ikke så relevant pt. Men når man har en idé på fødevarerområdet så er det vigtigt at kende reglerne på disse områder. Regler som i øvrigt er meget fornuftige. Der har vi fået gode råd fra fødevarerstyrelsen. Råd blandt andet om indretning af lokaler, rengøring og egenkontrol.

Derudover har vi fået råd fra leverandøren af automaten og den tilhørende pasteuriseringstank.

Vi har en udfordring omkring transport af de små mængder af ost og fløde vi eventuelt laver en automat til.

Se introduktionen til værktøjskassen "[idé og udvikling](#)", hvis du vil vide mere om overskrifterne.

5. Implementering og drift. Hvor ser du udfordringerne og rådgivningsbehovet for at få succes og skabe vækst med din idé og forretning?

Vælg tre overskrifter fra kanten af figuren i prioriteret rækkefølge. Der er mulighed for at vælge ingen af disse. (Se videoen "[Fra idé til drift](#)" fra Vejlskovgaard)



Hvis vi vil øge vores mælkesalg til mere end de 100 l. om dagen fra mælkeriet, samt have et tilstrækkeligt stort salg fra en evt. ny automat med salg af fløden og de to oste fra gården, kunne en PR-indsats være et skridt.

Vi er meget åbent over for nye tiltag på markedsførings-siden, selv om vi naturligvis også skal være loyale overfor de samarbejdspartnere vi har i dag. Vi får en del sommerhusgæster på besøg, ikke mindst, fordi vi har en pjece liggende på campingpladser. Vi har haft besøg fra stor set hele verden – bl.a. Frankrig, Australien, New Zealand og Rusland

Se introduktionen til værktøjskassen "[Implementering og drift](#)" hvis du vil vide mere om overskrifterne.

6: Yderligere oplysninger. Link til hjemmesider, video m.m.

Vi har [facebook siden Vejlskovgaard Mælkeri](#).

- Jeg er indforstået med at dele mine erfaringer og viden på sociale medier, hjemmesider og i artikler, samt til dokumentation af projektet
- Jeg er indforstået med, at billeder og videooptagelse af mig og min virksomhed bliver eksponeret i diverse medier
- Jeg er indforstået med, at jeg ikke modtager betaling for mine bidrag til projektet ved videregivelse af erfaringer, videooptagelser mv. som nævnt ovenfor, og at SEGES har ret til at anvende materialet vederlagsfrit til videnformidling, uanset form
- Jeg er indforstået med, at eventuelle aftaler med og honoreringer af rådgiverne jeg benytter i projektet, sker af SEGES
- Jeg kan deltage i Løvens Hule d. 31. marts på SEGES, Agro Food Park, Aarhus N, hvis jeg bliver en af de udvalgte
- Jeg kan deltage i Kick-off mødet "Tank op og læg ruten mod vækst" d.5. april på SEGES, Agro Food Park, Aarhus N
- Jeg kan deltage i Løvens Hule 2 på SEGES, Agro Food Park, Aarhus N i november 2016

Navn: Navn

e-mail: E-mail.

Adresse: Adresse.

Telefon: Telefon.

Indsendes senest d.14. marts til dom@seges.dk. Skriv "Løvens hule" i emnefeltet.

Du er velkommen til at vedlægge yderligere materiale.

Har du spørgsmål er du velkommen til at kontakte

Projektleder Dorte Marcussen

E: dom@seges.dk D. 8740 5596 M 3092 1761