



## FREMSTILLINGSPRISEN ER ALTAFGØRENDE FOR ET GODT RESULTAT

STØTTET AF

# Promilleafgiftsfonden for landbrug

Nørgaard Agro I/S har 100 % fokus på fremstillingsprisen. Siden juni 2015 er Anders og Steen Nørgaard sammen med deres kvægrådgiver Aage Nielsen, Heden & Fjorden, gået benhårdt efter at optimere mælkeydelse, kapacitetsomkostninger og foderomkostninger.

Sidste sommer havde Anders Nørgaard i længere tid gået med tanker om at øge sin mælkeproduktion ved at udvide antallet af malkerobotter. Det blev derfor et af indsatsområderne, da Anders sammen med Aage skulle sætte mål for bedriften og lave handlingsplaner. Ud over at prioritere et fokus på mælkeydelsen blev også kapacitets- og foderomkostningerne udvalgt som indsatsområder. Alle tre indsatser støtter op om Anders' ønske om at få sin fremstillingspris endnu længere ned.



- Vi har sat fokus på fremstillingsprisen, fordi den måler på omkostningerne, og dem kan man gøre noget ved, forklarer Aage.

## MÆLKEYDELSE

Inden Anders i februar skiftede alle sine robotter ud og samtidig gik fra 9-12 robotter, kørte anlægget ligesom hos mange andre med konstant overbelægning. Hans filosofi med at hæve antallet af robotter pr. ko har været at skabe mere plads for køerne. Anders havde en

forventning om, at det ville give en stigning i mælkeydelsen, fordi der altid ville være en ledig plads og dermed ingen ventetid for køerne. Og projektet er gået over al forventning:

- Jeg kalkulerede med, at køerne skulle stige med 2 kg EKM pr. dag på grund af overkapaciteten. Det har de gjort til fulde allerede nu, og vi er ikke færdige endnu, fortæller Anders.

Han er overbevist om, at en del af succesen med robotstalden også skyldes, at de køer, som har problemer med robotterne, omgående bliver flyttet over i malkestalden. Det bidrager til at holde effektiviteten i vejret.

Anders forventer at kunne producere i alt 1 ½ mio. kg EKM mere i forhold til 2014, dels fordi køernes ydelse vil stige på grund af de nye robotter, dels som følge af hans planer om at sætte yderligere 40 køer i robotstalden.

## KAPACITETSOMKOSTNINGER

Det var et krav i forbindelse med udskiftningen af robotterne, at de samlede kapacitetsomkostninger ikke måtte stige. Og rent faktisk er kapacitetsomkostningerne faldet, fordi de nye robotter er billigere at servicere end de gamle.

- Vi kommer til at ligge på 5 øre pr. kg EKM i serviceomkostninger. I malkestalden ligger gennemsnittet på mellem 6-6,5 øre, fortæller Anders.

På de gamle robotter lå serviceomkostningerne lidt højere. Som en ekstra fjer i hatten har det nye anlæg også et lavere energiforbrug.

Kapacitetsomkostningerne bliver herudover holdt på et fornuftigt leje, fordi robotstalden kræver så få mandetimer. Der er kun brug for otte mandetimer om dagen i hverdagene og seks timer i weekenden.

- Hvis man skal have robotter, er man nødt til at spare nogle mandetimer, ellers er der ingen økonomisk gevinst, understreger Anders.

## FODEROMKOSTNINGER

Hvad foderomkostningerne angår, har Anders ligget lidt højere end andre sammenlignelige landmænd. Hans mål er derfor at minimere foderomkostningen med 5 øre pr. kg EKM ved at sætte ind på flere områder.

En gang om måneden laver Anders foderkontrol for at tjekke køernes energiudnyttelse og sender den til sine rådgivere hos Heden & Fjorden, sin rådgiver hos DLG og dyrlægen. Hvis der er noget, som ikke ser helt tilfredsstillende ud, har han typisk selv et bud på, hvad det kan skyldes, men sætter i øvrigt stor pris på at få gruppens input. Han laver også sine egne foderplaner og synes, det for alvor har rykket fodringen i en positiv retning:

- Når jeg selv laver foderplanen, har jeg ejerskab til, hvad jeg ser på staldgangen. Jeg har en

helt anden fornemmelse af, hvad jeg gør, og holder bedre øje med tingene, fastslår han.

Anders og Aage har også et opmærksomhedspunkt i forhold til foderprisen. Anders har forsøgt sig med flere modeller. Han har prøvet selv at stå for alt indkøb af foder, men det var meget tidskrævende, så lige nu er han landet på at lade DLG klare opgaven for sig.

For at sikre sig, at hans foderpris ligger så lavt som muligt, følger Aage og Anders prisniveauet hos AgroMarkets. Benchmarkingen er indtil videre faldet ud i Anders' favør.

## OPFØLGNING MED FRAKTILANALYSEN

2015 var første gang Anders og Aage brugte Fraktilanalysen, men de vil helt klart tage den frem, når den nye analyse kommer, for at se, om Anders har rykket sig i den rigtige retning.

### FAKTA OM NØRGAARD AGRO I/S

Anders Nørgaard er konventionel mælkeproducent og ejer Nørgaard Agro I/S sammen med sin far, Steen Nørgaard. P.t. har de 730 køer, men er i gang med at søge tilladelse til at udvide ad flere omgange. Hovedparten af køerne står i en stald med 12 nye robotter, som blev sat ind i februar i år. Det er planen, at der skal være i alt 600 lakterende køer i robotstalden.

Herudover har Anders og hans far ældre stalde med goldkøer og kvier og fuldt opdræt samt en malkestald med 90 lakterende køer.

Nørgaard I/S har 4-5 ansatte, som arbejder i både mark og stald. Der hører 500 ha til ejendommen.

### FRAKTILANALYSEN KAN IKKE UNDVÆRES

Når kvægrådgiver Aage Nielsen fra Heden & Fjorden laver Business Check hos en af sine kunder, starter han med Fraktilanalysen. Den giver ham et godt overblik over, hvor der evt. er nogle udfordringer på bedriften, som han skal kigge nærmere på sammen med kunden.

- Fraktilanalysen kan ikke undværes, fastslår Aage.

Fraktilanalysen udpeger samtidig de områder i produktionen, hvor landmandens nøgletal er gode, og som Aage derfor ikke behøver at bruge tid på. Her skal han bare have fokus på, at landmanden bliver ved med at ligge godt.

Når indsatsområderne er udpeget, dykker Aage ned i tallene sammen med

landmanden med udgangspunkt i Business Check-regnearket, der viser driftsgrenens økonomi. Herefter sætter Aage og landmanden mål og laver handlingsplaner, som lidt mere detaljeret beskriver, hvordan landmanden vil nå sine mål.

Aage har altid meget fokus på at få bundet tallene fra Business Checket op på virkeligheden ude på staldgangen.

- Vi skal have sat nogle billeder på, hvor udfordringerne er, så landmanden kan ændre sin praksis i morgen og se det på sin bundlinje om et år, forklarer Aage.

## OM FRAKTILANALYSEN

Fraktilanalysen er et af Business Check-værktøjerne og præsenterer udvalgte nøgletal. Analysen kan bruges til at sammenligne den enkelte landmands resultater fra driftsgrensanalysen med andre bedrífers resultater. Fraktilanalysen kan fås hos den lokale DLBR-rådgiver, men den er også tilgængelig på [LandbrugsInfo under Økonomi > Benchmarking > Business Check](#).