

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevareministeriet
Landbrugsstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne

LDP 2020



Se EU-Kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne

PROJEKT 7437 – ØKOLOGISK BUNDLINJE

Chefkonsulent Ivan Damgaard

5. September 2017

MÆLKEPRODUKTION

**BARRIERER, UDFORDRINGER OG POTENTIALER
FOR STYRKELSE AF DEN ØKOLOGISKE BUNDLINJE**



Rammevilkår

Tema: Barrierer, udfordringer og potentialer for styrkelse af den økologiske bundlinje



Kultur



Økologisk
mælkeproducent



Personlige forhold

Virksomhed



RAMMER

- Fokusgruppen havde under drøftelserne ikke nogen områder, der kunne henføres til "Rammer".

KULTUR

- **Potentiale**
 - Fra flerfaglig rådgivning til tværfaglig rådgivning
 - "Stald" rådgivning – gør en stor forskel
 - Mere psykologi i rådgivningen
 - Indkalde til "Fagligt Råd" 2 gange pr. år med 3 rådgivere
 - Rådgivere/Rådgivning der rykker/har kant
 - Rådgivning skal skabe værdi
 - Fortælle historien om økologisk produktion
 - Troværdighed = økologi
 - Harmoni og balance i drift og virksomhed
 - Udfasning af medicin
 - Være åben med de udfordringer/ømmen tæer vi har. Kommunikere at vi arbejder med det og være troværdige
 - Grunden til, at vi får mere for varen er ikke smag, men holdninger
 - Fremgang for økologien

- **Udfordring**
 - Rådgiveren kaster for mange bolde i luften, uden at sikre prioritering og implementering
 - Vækst – "negativt" (stort er ikke nødvendigvis godt)
 - Meget viden hos mange aktører, men evnen til at knytte tingene sammen mangler
 - Generationsskifte (forældre er ikke landmænd)
 - Vækst og gazelle er "fyord"
 - Det kan være "farligt" at spørge forbrugerne, som måske agerer efter lemmingeeffekten

VIRKSOMHED

- Potentiale
 - Benchmarking god
 - Grovfoder produktion – afgørende for virksomheden
 - Selvforsyning med foder – afgørende for virksomheden
 - LOW COST strategi
 - Robusthed
 - Vigtigt at få prioriteret virksomhedens potentialer og udfordringer
 - Landmandens ansvar – evt. sammen med rådgiver
 - Forventningsafstemning mellem landmand og rådgiver
 - Arrondering – jorden skal tæt på
 - 3 gange malkning
 - Foderstrategi –selvforsyningsgrd, råvare/kraftfoder, marginal vækst
 - Marken, sædskifte, afgrøder, mere frisk græs
 - Differentierede produkter, fx græsmælk eller medicinfri produktion
 - Bedriften skal være robust - robusthed er det vigtigste nøgleord

- Udfordring
 - Fraktilanalyse – for kompleks og uoverskuelig
 - Maskininvestering – farligt at sætte sig midt mellem to stole
 - Bundlinje er et nødvendigt onde

PERSONLIGE FORHOLD - MENNESKET

- **Potentiale**
 - Fagligt niveau – afgørende for succes
 - Synlig ledelse – der skal sikre fokus
 - Have det økologiske hjerte med
 - Være troværdige
 - Undgå katastrofer – kør en fornuftig strategi
 - Tid, lyst, evner og action – det er afgørende for succes
 - Sund fornuft
 - Vigtigt, at virksomheden er robust og at man har lyst til det man gør
- **Udfordringer**
 - Er det rigtigt det vi gør?
 - Vigtigt at vi lytter til os selv
 - Dårlige strategiske beslutninger er årsag til problemer hos mange
 - Landmandens tid er en begrænsende faktor
 - Planlægning og motivation er afgørende
 - Dårligt humør af ordene bundlinje og vækst

ØVRIGE FINDINGS

FOKUSGRUPPEMØDET

ØVRIGE FINDINGS FRA FOKUSGRUPPEN

Individuel rapport hvor der er en oversigt over hvem der kan have:

Økologisk gødning i overskud (hønsegødning mv)

Foder samarbejde

Hvad den pågældende transport afstande koster

Screene området – Økologien skal tilpasses vores lokale område

Disse 5 strategiske beslutninger skal du lande individuelt

1. Det rigtige set up
Hvilke beslutninger vil påvirke din fremstillingspris om 3 år?
I de gode år er vi for euforiske og investerer ud fra lyst. Vi skal have fokus på robusthed i stedet.
2. (Robusthed) Hvor følsom er du for stigende kraftfoder/protein priser?
Har du jord nok?
Dyrker du nok grovfoder / salgsafgrøder pr ko set i forhold til andre 1) økologer 2) de konventionelle
3. Hvad kan du lave EKM til / lave FEN til og hvilken kvalitet
4. Hvor forsvinder pengene hen? Fra sidste år til i år
Individuel eller en sammenligningsgruppe der er relevant for mig.
Hvornår startet op
Ydelses niveau – low cost eller topline
5. Ledelse og nå resultater gennem dine medarbejdere
Indse området. Sætte mål op. Opfølgning
Man lære at være en god landmand at de fejl man laver de første år.
Hvordan fremmes/sikres denne læring?

ØVRIGE FINDINGS FRA FOKUSGRUPPEN

Kender ikke beslutningsgrundlaget godt nok. Rentabilitetsberegning skal fagligt udvikles ved mange landmænd

Gødning – den langsigtede pulje af næringsstoffer. Hvem skal jeg samarbejde med?

Maskinstrategi – Maskinstation og billig egne eller dyre egne meget lidt maskinstation

Foder strategi – hvor meget kraftfoder

Jordstrategi – køb/salg forpagt/bortforpagt

Rapport individuel

Sammenlignes med en lille gruppe der ligner mig – så jeg ikke kan bortforklare mine resultater eller mangel på samme

Individuelle tal. Kan ikke bruge gennemsnit til noget

Kvægnøglen er for mange tal. Det er benchmarking også Fraktilanalyse også. Proces ikke tabel / tal

Fra 2015 til 2016: Forstå konsekvensen af mine til- og fravalg

Maskinanalyse, dyrlæge mv.

ØVRIGE FINDINGS FRA FOKUSGRUPPEN

Rådgivningsmetode

Version 2,0 af Faglige råd (Thy)

Kun de tal med på mødet som vi kan huske i hovedet

Snak til os på staldgangen. I stedet for at sende en mail med de ting vi skal gøre andreleder når vi får tid.

Ikke flere bolde i luften end jeg kan magte. Jeg plejer at holde mig for hovedet og lade dem ramme jorden.

Følg op – vis kant – hvis vi ikke går det vi aftalte så skal I true med at gå

Praktisk nær rådgivning

Forstå min bedrift

Den første succes i løbet af en uge – ellers medarbejder fokus på plejer

Lysten til ændring

Tydelig Bruning platform

Faglig er vigtig – men psykologien er vigtigere

Hold mig op på en erkendelse

Praktisk nær rådgivning – jeg skal udfordres

Hvilke fravalg skal jeg gøre når jeg starter dette op

ØVRIGE FINDINGS FRA FOKUSGRUPPEN

Rådgivningsmetode

Mødeform

- a. Strategi ingen tal på møde et – først forstå hvor er du
- b. Herefter grundlag for at mærke hvor din puls er. Blandt de tre var de tre forskellige steder. Og de sagde alle forstå min bedrift
- c. Ide
- d. Situationsanalyse => hæfte som analyse fokus for konsulenten => herefter møde to på staldgulv tværfagligt
- e. Mål refleksion, erkendelse samt motiveret til handling på taktisk plan => optimering. Hæftet opdateres som opfølgningsgrundlag.
- f. Korte perioder.

Stordriftsfordele - hvad viser de

- a. Afkastningsgrad
- b. Fremstillingspris
- c. Ikke samme konklusion?

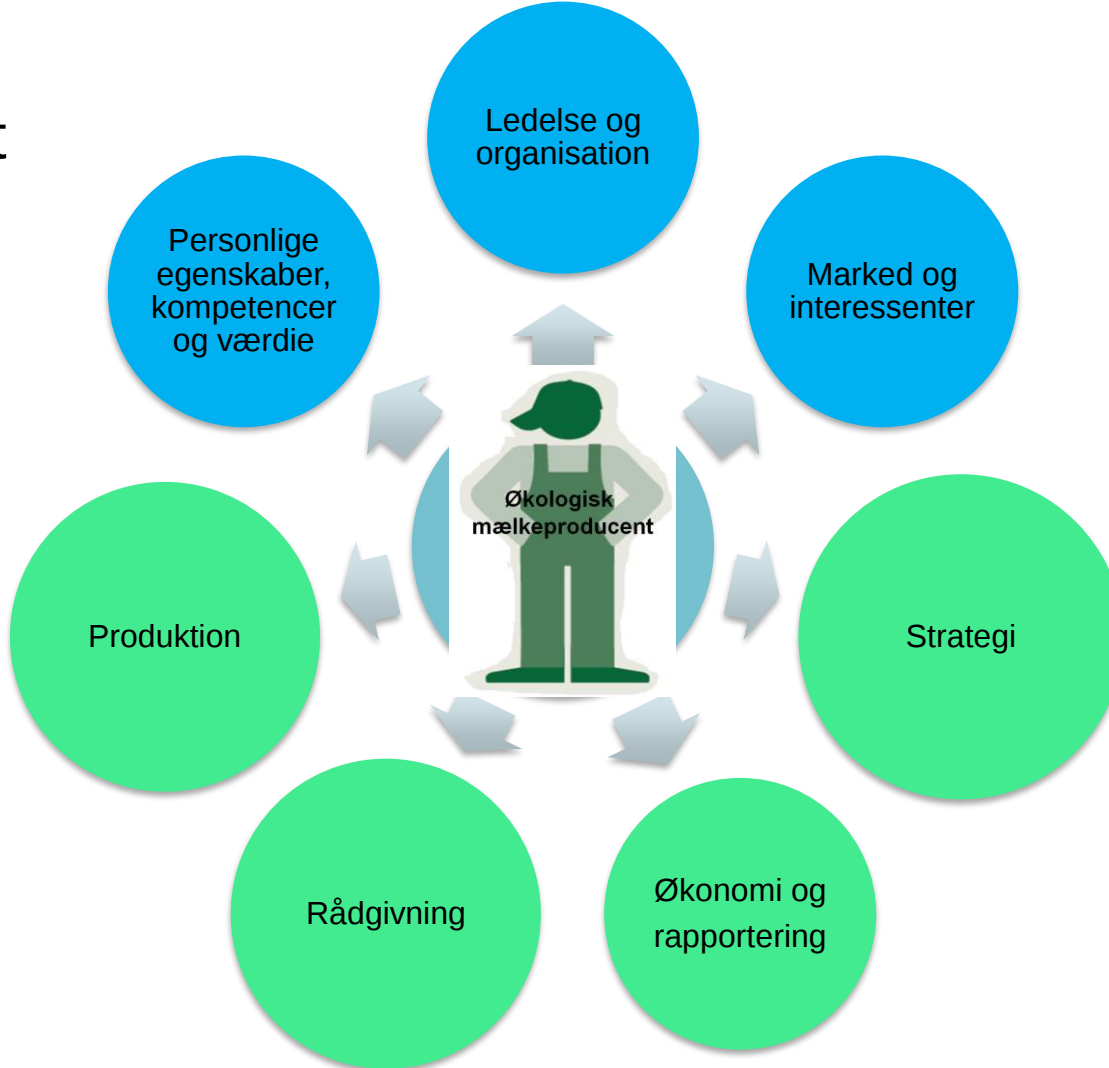
Investeringer hvordan påvirker de fremstillingspris

- a. Dårlige år tilbage holder investeringer → faldende fremstillingspris
- b. Gode år gennemføres investeringer → stigende fremstillingspris
- c. Korrigeret fremstillingspris over 3 år

MÆLKEPRODUKTION

INTERVIEW GUIDE

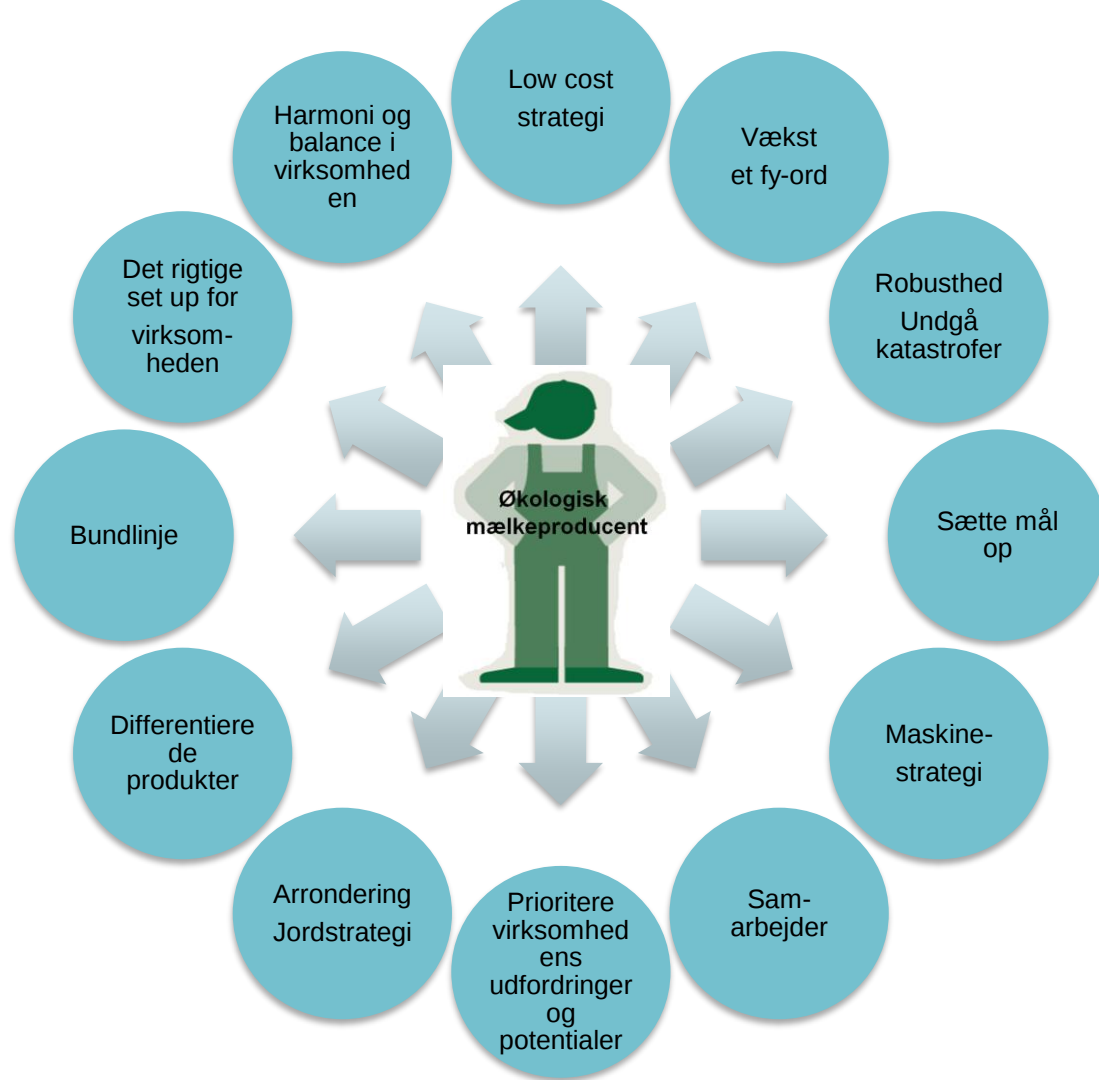
Overordnet



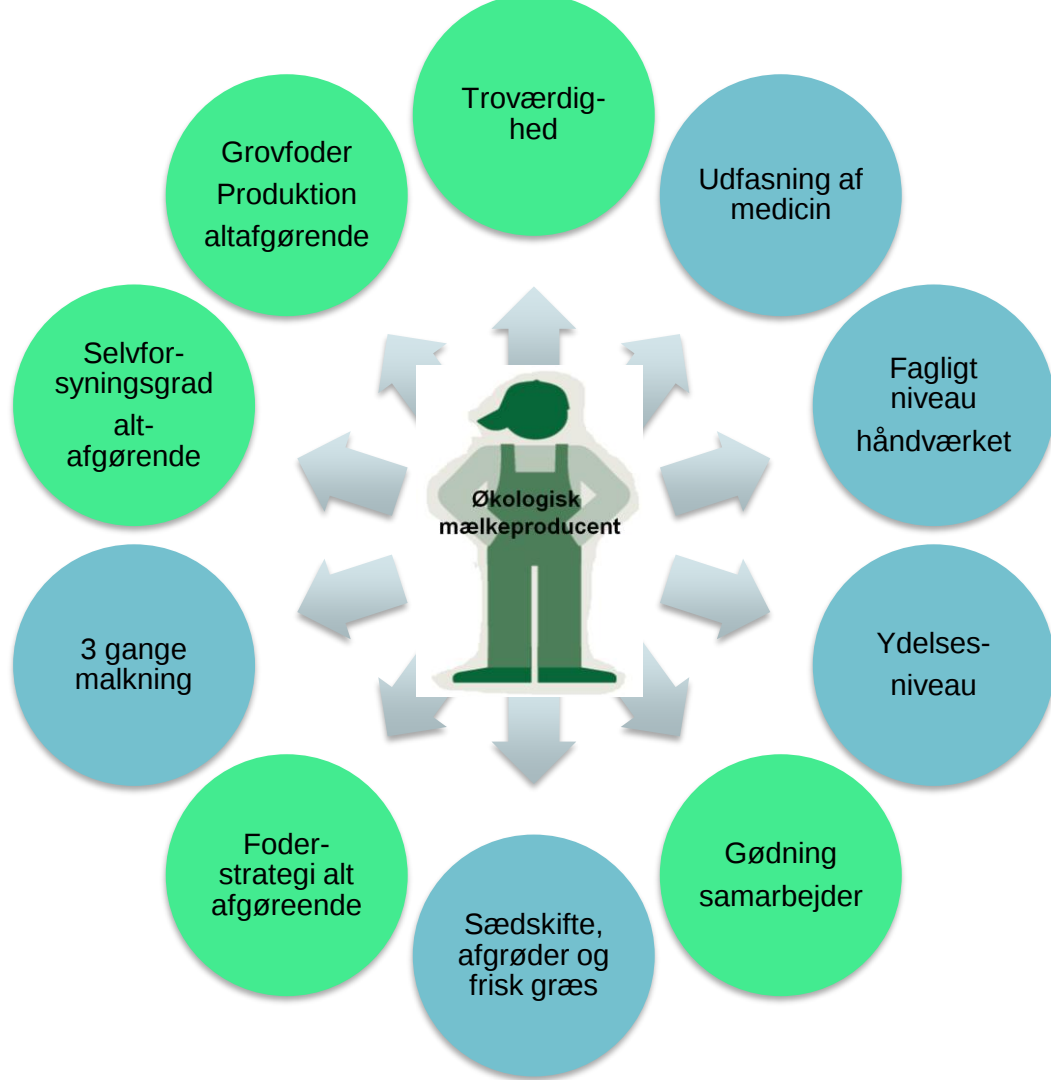
Rådgivning



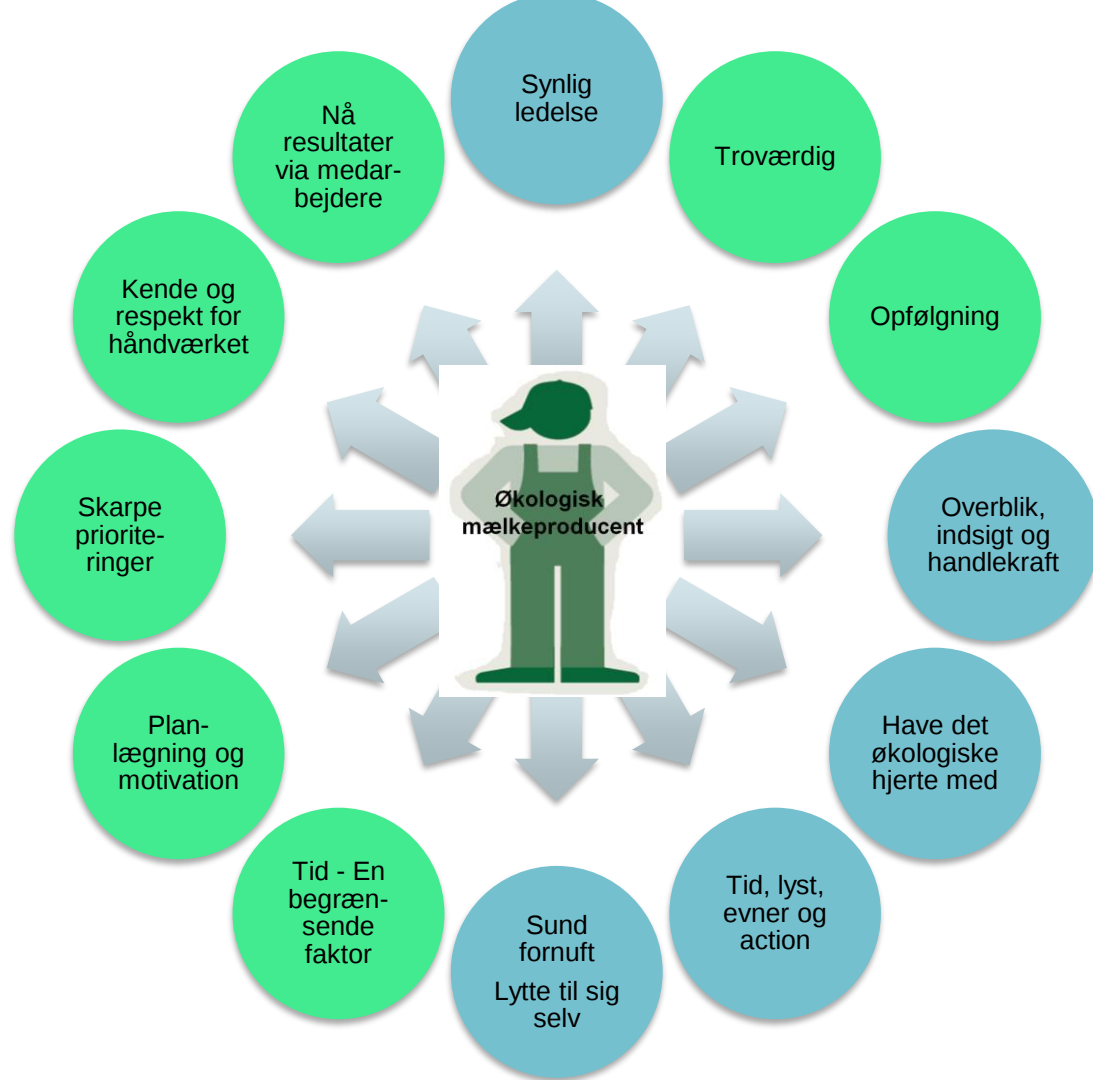
Strategi



Produktion



Ledelse



Økonomi og rapportering

