

Redigeret af: [Anders Daugbjerg](#) | [Kommenter](#)

Væksten skal komme fra landmanden

13-10-2017

Landmænd som holder ferie. Landmænd som nedskalerer i antal kvæg og sælger ud af sin jord. Det er blot nogle af de metoder som top 2% landmandmanden bruger, når han skal tænke nyt og udvikle på sit landbrug. De metoder og den tankegang vil SEGES lære af, og forsøge at implementere i det øvrige landbrug.

- Ved at gå tæt på og få indsigt i den måde vækstlandmændene tænker og arbejder på, kan vi få værdifuld viden som vi kan bruge i rådgivningen af det øvrige landbrug. Håbet og målet er at flere landmænd kan forbedre deres bundlinje, siger chefkonsulent Ivan Damgaard, Kompetencer & Vækst.

Top 2% kaldes de også – de to procent af landmændene, som ligger helt i top i dansk landbrug, når der måles på evnen til at skabe bundlinje før skat og soliditet, som giver ekstra økonomisk frihed til fortsat at udvikle virksomheden.

- Vi arbejder med projektet, "Hvor skal væksten komme fra?", og vi tror på, at vi ved at undersøge og lære fra vækstlandmanden, kan se hvad de gør rigtigt, og derefter forsøge at få flyttet den viden over til praksis hos de øvrige landmænd, hvis bundlinje ikke er ligeså grøn som dem i top 2%.

Baseret på de udvælgelseskriterier, der er i projektet, er der i dag 679 landmænd ud af 35.000, som opfylder kravene for at være en vækstlandmand (se faktaboks), og netop disse landmænd er vigtige i forhold til væksten i landbruget, mener Ivan:

- Vi står med nogle landmænd her, som driver sine gårde som en professionel kommerciel virksomhed, og de gør det godt. Det skal vi udnytte, siger Ivan Damgaard, der karakteriserer vækstlandmanden som en stærk leder, en god forretningsmand og understreger, at de har en profit, der er seks gange højere end den gruppe landmænd, som de benchmarkes op i mod.

Landbruget er en forretning

Vækstlandmanden tager beslutningerne omkring antallet af kvæg, hvor mange hektar jord landmanden har, og hvor han lægger sin effektive arbejdstid ud fra strategiske analyser omkring, hvad der vil skabe de bedste tal på bundlinjen.

- De er utrolig bevidste omkring deres forretning, siger Ivan Damgaard og fortsætter: De optimerer og effektiviserer hver eneste lille ting på landbruget, og det giver udslag på bundlinjen. De er ved alt om det marked, de bevæger sig i, og hvis det betyder, at de skal sælge noget af deres jord, eller reducere i antallet af kvæg de har, så gør de det, hvis det betyder, at de får et større overskud. Det er der mange, der kan lære noget af, siger Ivan Damgaard.

Vækstlandmand kræver mere

SEGES har i lang tid arbejdet med vækstlandmanden i et forsøg på at tilegne sig viden, som man kan bringe videre til de landmænd, som ligger uden for top 2%.

Blandt andet har seniorkonsulent Tenna Christiansen fra Kompetencer & Vækst, med sin antropologiske baggrund, foretaget kvalitative interviews med vækstlandmændene for at prøve at blive klogere på, hvorfor de klarer sig så godt, og hvordan den viden kan bringes videre til det øvrige landbrug.

- De fleste landmænd i top 2% har aldrig haft en drøm om at blive landmænd. De har set på deres fædre, som var i landbruget og konkluderet, at det var for hårdt og krævede for mange arbejdstimer. De har derfor lavet mange forskellige ting. Flere har været ude på længere udenlandsrejser, én har sat køkkener op og én har arbejdet som forskningsassistent, siger Tenna og uddyber:

- Den eneste årsag til, at de alligevel er endt i landbruget er, at de på et tidspunkt har set en bedrift, som de kunne udvikle og tjene penge på. De har ikke valgt landbruget på grund af forpligtelser i form af 9. generation, fællesskabet eller identiteten. De har stort fokus på forretningen, og er der for at tjene penge, siger Tenna.

Skal skabe vækst i landbruget

Med de interviews og den viden vækstafdelingen har tilegnet sig, vil SEGES forsøge, at guide hele landbruget i en retning, hvor der vil være større vækst.

- Vi arbejder tæt sammen med vækstlandmændene og fortsætter vores arbejde med at forstå, hvor de kan noget specielt. Vi synes, vi er på vej i den rigtige retning. Alt den information og viden vi tager med os, hver gang vi snakker med en vækstlandmand, betyder utrolig meget. Når vi rådgiver er vi bedre rustet til at hjælpe det øvrige landbrug, og forhåbentligt kan det hjælpe væksten i landbruget, siger Ivan Damgaard.

Kontaktinformation



Kontakt:
Anders Daugbjerg
anda@lf.dk

Fakta:

SEGES har brugt en række objektive kriterier i arbejdet med at finde frem til top 2%.

Ud af 35.000 landmænd opfylder 679 opfylder kravene for at være en vækstlandmand

Kravene er:

- Overskud efter finansiering > 2 millioner kr. i 2015
Eller øget finansiering > 200.000 kr. fra 2012-2015
- Soliditetsgrad > 10 procent i 2015
- Minimum 1 ha. Jord
- Landbrugsomsætning > 1 million kr.
- Årsrapport i 2012 og 2015
- Personligt ejede og selskaber

Læs mere om Projektet "Hvor skal væksten komme fra?" [HER](#)

ADRESSER OG KONTAKT

[Firmaoplysninger L&F](#)

[Firmaoplysninger SEGES](#)

GENVEJE

[Kontakt IT](#)

[Personalehåndbogen](#)

[Mediemelding](#)

OM INTRA

[Support](#)

[Intra-redaktionen](#)

