



AP 1 FOKUS PÅ FREMSTILLINGSPRIS GAV POTE

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Mælkeproducent Douwe van Dijk brugte Business Check til at sætte fokus på sin fremstillingspris. På fire år har han sænket den med 30 øre, og han er ikke færdig endnu.

Douwe van Dijk fra Aulum i Vestjylland sidder ved spisebordet med et enkelt stykke papir i hånden. Her kan han blandt andet se sin fremstillingspris på mælk, og han kan se, hvor langt han har rykket sig, siden han i 2013 fik lavet Business Check for første gang.

"Jeg havde ikke en idé om, hvor meget min mælk kostede, så jeg ville gerne kende min fremstillingspris for at vide, om vi kunne gøre noget for at forbedre den," forklarer Douwe van Dijk om årsagen til, at han bestilte et Business Check i 2013.

Ekstra indsats gav resultater

I de følgende år tog det fart med at sætte gang i indsatser, der kunne sænke fremstillingsprisen. I første omgang fokuserede han på at sænke celletallet og forbedre fremstillingsprisen på grovfoder.

"Vi lavede hele malkestalden om. Vores aftagersystem fungerede ikke, så det har vi skiftet ud, så vi nu har et helt nyt system", forklarer Douwe van Dijk.

Derudover startede han på grovfoderskolen, og det hjalp på udbytte i græsmarken.

"Det første år i grovfoderskolen så vi kæmpe resultater. Vores udbytte i græsmarken blev dobbelt så højt. Vi gik fra 5.000 FEN om året til 9-10.000 FEN," fortæller han tilfreds.



Nysgerrig efter at se udviklingen

I 2013 og 2014 fulgte Douwe van Dijk fremstillingsprisen tæt og fik Business Check hvert kvartal. Nu får han Business Check én gang om året for at følge sin udvikling og se, hvor han fortsat kan forbedre sig.

”Jeg har været landmand i 25 år, men de sidste fire år har jeg kigget mere på tallene end de foregående 20 år,” griner mælkeproducenten. Det ekstra fokus holder han fast i og har også fået Business Check i år.

”Jeg er blevet for nysgerrig. Jeg vil se, hvordan det går. Men jeg må indrømme, at jeg var mere interesseret de første par år. Nu kigger jeg på tallene og ser, hvor jeg kan gøre en indsats,” indrømmer han.

Udpeger indsats ud fra sammenligningstal

For Douwe van Dijk har det indimellem været svært at bruge Business Check til at sammenligne sig med andre, f.eks. i sin erfagruppe, fordi hans bedrift med bare 120 køer altid er én af de mindste. Dermed bliver omkostninger som ejer aflønning fordelt ud på færre enheder, og det giver udslag i sammenligningstallene.

”Når vi sammenligner os i erfagruppen, så falder jeg altid lidt ud til den dårlige side på grund af de faste omkostninger, men tallene fra stalden kan jeg sagtens bruge til sammenligning,” forklarer Douwe van Dijk og tilføjer, at sammenligningen er nødvendig, for at han kan se, hvor han kan forbedre sin fremstillingspris.

”Jeg kigger på fremstillingsprisen og ser, hvor jeg kan gøre en indsats, og der skal vi selvfølgelig sammenlignes, ellers kan jeg ikke se, hvor vi ligger for højt,” forklarer han.

Fokus skal tilbage

Efter at have arbejdet intensivt med Business Check de første år er der de seneste år skruet ned for blusset. Men det skal der laves om på nu, for Douwe van Dijk er ikke færdig med at arbejde med sin fremstillingspris.

”Vi skal mere i dybden igen. Nu hvor jeg betaler for Business Check, vil jeg også have noget ud af det. Så jeg vil sammen med min rådgiver Aage se på, om vi kan sætte nogle nye mål. Vi skal lave en plan for, hvor vi kan rykke os” fastslår han. For Douwe har det stor betydning at have en rådgiver som Aage, der følger op på indsatserne og kommer med forslag til forbedringer.

”Det er en fordel, at der er én, der skubber på og siger, når jeg gør det helt forkert. Jeg får tingene gjort, når Aage siger, hvad han synes kunne blive bedre,” fortæller Douwe van Dijk.