

JEG ER TIL EKSAMEN, NÅR FRU JENSEN SKAL VÆLGE KOTELETTER



Mød den bornholmske svineproducent, Brian Kofoed, som hverken venter på banken eller på tilskudsordninger, når han kaster sig ud i energireducerende projekter. Han går efter at skabe fuld åbenhed om bedriftens arbejdsgange og initiativer over for omverdenen, fordi denne synlighed også er en drivkraft for et godt omdømme.

- Jeg vil gerne være en landmand, som er bredt accepteret af samfundet. Det gælder både i forhold til min måde at drive virksomhed på her på øen og i forhold til forbrugerne. Hvis vi tænker vores måde at drive landbrug på i en større kontekst, kan vi brede de gode fortællinger om landbruget mere ud og dermed skabe et bedre omdømme.

Det mener Brian Kofoed, som driver Store Muregaard på Bornholm. Han er i dag en af øens største svineproducenter, hvor han har 1.200 søer og årligt producerer 40.000 smågrise. Man skal ikke tale længe med 39-årige bornholmer før man mærker, at her er en landmand, som i det daglige kombinerer grundighed med nysgerrighed og visioner. På bedriften er flere, store energireducerende anlæg de seneste år blevet suppleret med Brians og hans medarbejders fokus på også at plukke de lavthængende frugter. Resultatet er en sund bedrift, hvor energiforbrug pr. so er markant lavere end gennemsnittet. Dyrene slægtes lokalt, men sælges under det beskyttede varemærke BORNHOLMER-GRISEN over hele landet.

"Jeg fokuserer ikke så meget på tilskud – jeg går i gang, når jeg vil"

Da Brian Kofoed i 2003 overtog Store Muregaard ved Klemensker stod der en forblæst vindmølle. Den har i dag fået selskab af store og moderne energibesparende anlæg. For eksempel er der etableret gyllekøling i staldene, som har bragt olieforbruget ned fra 17.000 liter årligt til blot 300 liter i dag. Her udnyttes varmen i gyllen til opvarmning af bygningerne. Derudover reduceres ammoniakfordampningen i staldene, til gavn for både miljøet og medarbejderne.

Det næste Brian ønsker, er et solcelleanlæg, som staldbygningen allerede er klargjort til. Fælles for alle projekter er, at de finansieres af driftsoverskuddet.



Jeg orker generelt ikke at søge tilskud – hvis jeg kan se fornuften og et økonomisk perspektiv i et projekt, så går jeg bare i gang. Jeg vil ikke vente på, at en tilskudsordning måske oprettes eller genetableres," fortæller Brian Kofoed, som også opfordrer andre landmænd til at være mere handlekraftige i stedet for at skele til tilskudsordningerne. Han påpeger fordelene i at fokusere på de nemme løsninger, som kan være en gradvis udskiftning af eksempelvis lys.

- Det er jo rigtig dyrt at udskifte alle lyskilder til LED ad én omgang. Jeg har for år tilbage taget en beslutning om, at når en lampe går, sætter jeg konsekvent LED-belysning i stedet. Dermed får jeg gang i den løbende udskiftning, som jeg faktisk ikke rigtig mærker på omkostningerne, og i dag udgør 98 % af brændetimerne LED-lys.





Nørderi betaler sig

Brian Kofoed mener, at han lykkes med at skabe resultater, fordi han altid er sulten på ny viden. En viden, han primært henter fra industrien snarere end fra kolleger i landbruget.

Jeg har én gang siddet i en erfa-gruppe med andre landmænd. Da jeg havde fortalt om alle mine planer og ideer, sagde en af dem til mig, "Brian, jeg tror ikke, at det her forum er noget for dig. Vi gider ikke sidde her og lytte på dine luftkasteller".

- Siden da har jeg ikke delt viden med ret mange andre landmænd. Jeg lader mig i stedet inspirere af mine kontakter i andre industrier, som jeg blandt andet møder igennem mit virke som byrådsmedlem og gennem de bestyrelsesposter, jeg har. Når jeg opfører et nyt anlæg eller en bygning, så køber jeg noget, jeg har set fungere i andre brancher. Jeg går ikke på kompromis – det, vi opfører, er dyrt, men så ved vi til gengæld, at det holder i mange år, og at det sandsynligvis kun skal have et minimum af service undervejs – og så kan vi koncentrere os om det, vi er gode til, nemlig at producere nogle gode og sunde dyr, forklarer Brian.

Et andet aspekt i Brian Kofoeds tilgang til tingene handler om nysgerrighed på nye måder at gøre tingene på.

- Når nogle af de andre landmænd ryster på hovedet af mine ideer, så må mine medarbejdere jo i stedet høre på dem, siger han med et grin. Nogle gange kommer vi dermed lidt for langt ud af et sidespor, fordi jeg har talt så meget om at prøve en ny metode, at vi får sat det i gang. Nogle gange må vi så "bakke lidt igen". Men det er jo også på den måde, at vi en gang imellem finder den rigtig gode idé, når vi er ude på dét sidespor, forklarer Brian, som fortæller, at hans uhøjtidelige ledelsesstil ser ud til at virke. Brians medarbejdere er i gennemsnit hos ham i 6-7 år.

Elektrikeren sætter tid af til en god snak

Brian Kofoed stopper ikke med at afsøge ny viden, når han lukker stalddøren og forlader matriklen. Er han til motocross med sønnen og møder en anden far, som eksempelvis er håndværker, så starter fagsnakken igen – for Brian skal lige høre, hvad der sker på det område.

- Jeg har også et meget værdiskabende samarbejde med den lokale elektriker, hvor snakken bliver meget nørdet omkring mulighederne for optimering. Det betyder noget for mig at samarbejde med de kompetente, lokale leverandører, og jeg tror også, at i hvert fald nogle af forbrugerne i lokalområdet bemærker det.

Ikke alt behøver at være millioninvesteringer

Brian Kofoed fortæller, at han gerne ville være nået endnu længere med den moderne omstilling. Men selv om resultaterne har været gode, har det ikke altid været let at kunne finansiere projekterne. For banken har været tilbageholdende med at yde nye lån til energieffektiviseringer.

Det er dog blevet lettere med tiden, fordi jeg kan fremvise dokumentation for, at det, vi gør, rent faktisk virker. Men nu er jeg blevet stædig, så nu er der gået sport i at kunne finansiere de nye projekter over driften.

En anden drivkraft for Brian er at finde de løsninger, som gør en forskel for miljøet og nærmiljøet.

- Vi har epoxy-malet gulvene i den nye staldbygning, og det har flere positive, afledte effekter. Når vi vasker stalden, så er bygningen nu tør langt hurtigere, fordi vandet ikke længere trænger ind i betonen. Det ligger på overfladen, hvor det fordamper hurtigt. Dermed kan vi spare mange liter diesel til de varmekanoner, vi brugte tidligere, og vaske-tiden er reduceret med 30%. Det har også medført et reduceret smittepres og derfor et lavere medicinforbrug. Endelig er det for mig selv og medarbejderne rart at arbejde i et rent miljø.

"Jeg er til eksamen, når fru Jensen står nede i Brugsen"

Brian Kofoed kan ikke pege på blot en enkelt motivationsfaktor, når han skal forklare, hvorfor han prioriterer de mange energireducerende projekter og bæredygtige initiativer, han kaster sig ud i. For ham hænger de forskellige faktorer som økonomi og trivsel uløseligt sammen – og han er desuden meget bevidst om at få sine dygtige og stabile medarbejdere til at tage ejerskab og derigennem forankre virksomheden i lokalsamfundet. Han prioriterer at være en hensynsfuld nabo, en værdiskabende samarbejdspartner og en dygtig svineproducent. Ingen af delene kan tages ud af ligningen, mener Brian Kofoed.



BRIAN KOFOED OM LICENSE TO SUPPLY

Vi skal være accepteret af samfundet. Være bedre til den sociale bæredygtighed, da det kan være med til at fordre den gode fortælling om landbruget og give et bedre image. **Vi skal tænke landbruget ind i en større landbrugs-kontekst.** Og hvor meget vi gør for samfundet og samfundsøkonomien.



- Hvis jeg åbent fortæller, hvordan vi skaber gode rammer for dyrene og medarbejderne og forsøger at skabe en forretning, der samtidig tilgodeser Bornholm, så gør det en forskel. Jeg er hver dag "til eksamen", når fru Jensen står nede ved køledisken og skal vælge aftensmad, forklarer Brian Kofoed og uddyber:

- Hvis fru Jensen ved, at jeg laver et seriøst arbejde her på gården, og at jeg også samarbejder med det lokale slagteri og den lokale elektriker, så tror jeg, det betyder noget for, om det er mine koteletter, der ryger i indkøbskurven. Min måde at tænke cirkulær økonomi er først og fremmest i forhold til lokalsamfundet – at jeg giver noget tilbage til det samfund, jeg er en del af. Når dagligvarebutikkerne så oven i købet kan markedsføre BORNHOLMERGRISEN på, at 70% af det foder, mine dyr spiser, er produceret her på Bornholm, samt at grisene har meget kort transporttid til slagteriet, ja så går den sociale bæredygtighed og den økonomiske op i en højere enhed.