



AP 2 FIND INDTJENINGSPOTENTIALET PÅ DIN BEDRIFT

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Med SEGES' nye model for beregning af indtjeningspotentiale kan du finde ud af, hvilke omkostninger der bør arbejdes med enten op eller ned for at øge indtjeningen på netop din landbrugsbedrift.

Optimering af indtjeningen er en vigtig del af det at være landmand. Det gælder, uanset om indtjeningen bedst hæves ved at øge produktiviteten eller ved at mindske omkostningerne. Der er næsten altid nogle begrænsninger, der gør, at potentialet aldrig udnyttes fuldt ud. Derfor er det vigtigt at sætte ind, der hvor effekten og sandsynligheden for succes er størst.

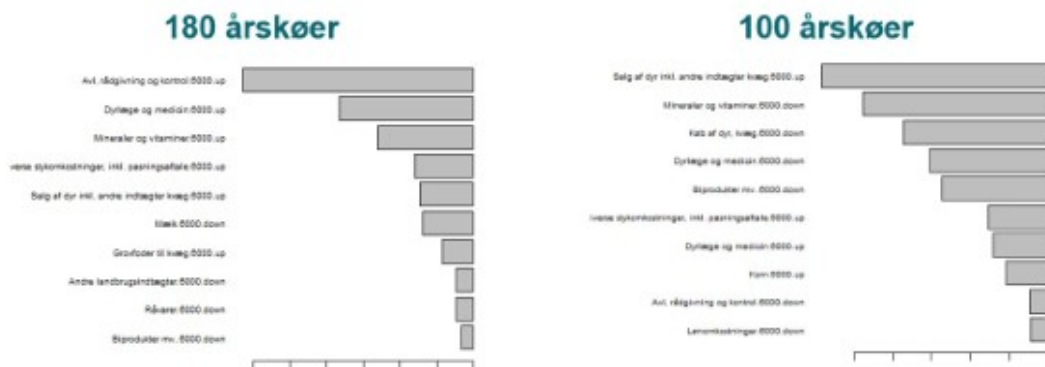
Det kan dog være svært for det menneskelige øje at se alle muligheder. En af grundene er, at mængden af data efterhånden er blevet så stor, at det ikke er muligt at gennemskue sammenhængene i data. Derudover findes der data mange forskellige steder, som gør opgaven endnu sværere.

Heldigvis er der i takt med den stigende mængde af data også udviklet metoder til at få maskiner til at finde sammenhængene i data, nærmest uagtet hvor fragmenteret data er. Et populært og meget generelt navn for en sådan metode er Machine learning. Dybest set går det ud på, at man (mennesker) lærer maskinen om sammenhænge i data. Den læring kan maskinen så bruge til f.eks. at fortælle, hvor indtjeningspotentialet er på en konkret bedrift. Det kan den, fordi den har "lært", hvad andre lignende landbrugsbedrifter har opnået.

Netop sådan en model er der udviklet hos SEGES. Modellen er lavet på baggrund af driftsgrensanalyser på malkekvægsbedrifter fra 2016-2018. Kort fortalt er modellen lavet, så den kan udpege de områder – primært omkostninger – som giver størst stigning i indtjening på den konkrete bedrift. Modellen ser på, hvad der er opnået på bedriften tidligere, og med udgangspunkt i de sammenhænge, som modellen har fundet i datagrundlaget, udpeger den de

parametre, der med fordel kan arbejdes med på bedriften. Derudover kvantificerer modellen, hvor stort indtjeningspotentiale der er ved de enkelte parametre.

I modsætning til de fleste andre benchmarkingværktøjer, som findes nu, kan denne model også komme med den konklusion, at en omkostning bør øges for at hæve indtjeningen. Et eksempel på dette ses nedenfor, hvor det for bedriften til venstre vil være en fordel at bruge flere penge på avl, rådgivning og kontrol (kendetegnet ved "up" efter teksten), ligesom en stigning i dyrlæge og medicin også vil øge indtjeningen på bedriften.



I figuren kan det også ses, hvordan indsatsområderne vil være forskellige for hver bedrift. For den første bedrift viser modellen, at der skal bruges flere penge på avl, rådgivning & kontrol, mens den anden skal reducere sine omkostninger til dette (kendetegnet ved "down" efter teksten).