

Goddag kalveleverandør, giver du en kop kaffe?

Slagtekalveproducent Anders Peter Jensen er i gang med et roadtrip, hvor han besøger sine 12 kalveleverandører. Det giver god kontakt og ærlige snakke.

AF Lone Sylvest Segard, SEGES

I efteråret 2020 satte Corona en kæp i hjulet for Anders Peter Jensens planlagte leverandørmøde.

Blandt andet syntes han, for efter et leverandørmøde plejer han at kunne mærke en fornyet gejst hos både sig selv, sine medarbejdere og sine leverandører.

"Jeg kunne mærke, at vi manglede den kommunikation, vi plejer at have på sådan et leverandørmøde. Vi har jo alle sammen travlt, så i hverdagen er det mest noget med hurtige sms'er, og så er det jo svært at give hinanden ordentlige tilbagemeldinger. Kalvene blev ringere – ikke fordi mine leverandører blev dårligere, men afstanden mellem os var simpelthen blevet for stor," fortæller Anders Peter Jensen.

Bliver taget godt imod

Han fik derfor ideen til et roadtrip. Han ringede rundt til sine 12 leverandører en efter en og inviterede sig selv på kaffe. Den første fik besøg i maj – de sidste tre håber han at kunne nå før jul.

"Sådan et besøg kan bare noget helt andet end et leverandørmøde. For det første er leverandørerne glade for, at man viser interesse for det, de laver. For det andet kan der let være nogen, der

sidder og putter med noget i en stor flok til et leverandørmøde. Når vi mødes en-til-en, får vi en meget mere åben og ærlig snak," fortæller Anders Peter Jensen.

Samarbejde er et vigtigt signal

Ifølge Anders Peter Jensen gør han meget ud af at slå fast, at besøget skal opfattes positivt.

"Jeg er altid meget tydelig om, at jeg kommer, fordi jeg gerne vil dem. Jeg er ikke ude på at opsige nogen som leverandør. Tværtimod vil jeg gerne investere i, at vores samarbejde bliver endnu bedre, så vi sammen kan være endnu mere stolte over det, vi producerer," fortæller Anders Peter Jensen.

Han oplever, at det giver en trykthed, der får den enkelte leverandør til at være mere ærlig, hvis han har nogle udfordringer på bedriften.

Hart tal med

Med på besøget har han data på tilvækst, dødelighed og kr./kalv/dag. Det giver et godt grundlag for en snak om, hvordan den enkelte kalve klarer sig i forhold til gennemsnittet, og hvad det måske kan skyldes.

"Leverandørerne er altid meget interesseret

FAKTA

- Anders Peter Jensen producerer ca. 1.250 Dansk Kalv årligt i virksomheden AP Vitulo APS
- Han har 12 faste leverandører
- 45 % af kalvene er krydsninger
- Antibiotika forbruget ligger på 0,93 ADD.

i de tal. Og de er et godt afsæt til at afstemme vores forventninger og flytte nogle holdninger. Nogle gange går vi rundt med vores egen forestilling om, hvad der er normalt, og så viser data noget helt andet," fortæller den nordjyske slagtekalveproducent.

Før hvert besøg har Anders Peter desuden talt med vognmanden, der samler kalve til ham. Så konkrete forhold omkring udleveringsfaciliteter og andet praktik kan også blive vendt på besøget.

Lettere at ringe bagefter

Anders Peter Jensen må erkende, at han endnu ikke ser en konkret forbedring i kalvene efter årets roadtrip. Til gengæld oplever han, at dialogen glider langt lettere.

"Leverandørerne ringer lettere til mig, og jeg ringer lettere til dem, efter jeg har været på besøg hos dem, og det er en kæmpe fordel," fortæller han.

Anders Peter Jensen har normalt god tilslutning til sine leverandørmøder og forventer, at han i fremtiden vil afholde et traditionelt leverandørmøde hvert 2. år og tage på roadtrip hvert 2. år.



Mælkeproducent Jacob Nørgaard (tv) viser slagtekalveproducent Anders Peter Jensen forholdene for kalvene på sin bedrift. Foto: Privat.

Mælkeproducenten:

Dejligt med dialog

Da mælkeproducent Jacob Nørgaard først på sommeren fik et opkald fra Anders Peter Jensen, der bad sig selv på kaffe, sagde han straks ja.

"Jeg synes, det led som en god ide at få en dialog omkring, hvad Anders Peter lægger vægt på i de kalve, han skal opdrætte," fortæller Jacob Nørgaard.

Jacob leverer årligt 100-120 kødkvægskrydsninger, både kvier og tyre, til Anders Peter, og han sætter stor pris på den ærlige snak, de havde på sommerens besøg.

"Jeg kunne godt lide åbenheden omkring, hvordan vi hver især ser på vores forretningsområder. Hvis vi ikke snakker sammen, kan det være, at vi ubevidst kommer til at modarbejde hinanden. Når vi ved, hvad Anders Peter vil, kan bedre tage valg, der tilgodeser ham," lyder det fra mælkeproducenten fra Vendsyssel.