

## Hvordan når vi hinanden rådgiver / medlem ( sælger / kunde)

*Forstander Peder Damgaard, Gråsten (Nøk's sydligste medlem)*

### Forskelligheder mellem bønder ( fra 8 til 800 køer):

Strukturudviklingen går med voldsom fart hen over malkekvægsbesætningerne. Der er stor forskel på udviklingen i de 5 nordiske lande.

Island	920 besætninger	29,4 køer pr. besætning
Norge	22.280 besætninger	13,4 køer pr. besætning
Sverige	besætninger	køer pr. besætning
Finland	besætninger	køer pr. besætning
Danmark	8.910 besætninger	61,5 køer pr. besætning

Udviklingen i den periode hvor vi har haft mælkekvote i Danmark (1985/86 til 2001/02) er følgende:

	<b>1985/1986</b>	<b>2001/2002</b>
Under 100.000 kg mælk	12.039	393
100.000-200.000 kg mælk	9.726	937
200.000-300.000 kg mælk	5.346	1.308
300.000-400.000 kg mælk	2.223	1.292
400.000-500.000 kg mælk	826	1.109
500.000-600.000 kg mælk	311	1.023
600.000-700.000 kg mælk	135	853
700.000-800.000 kg mælk	64	641
800.000-900.000 kg mælk		584
900.000-1.000.000 kg mælk		339
1.000.000-1.100.000 kg mælk	105	103
1.100.000-1.200.000 kg mælk		82
Over 1.200.000 kg mælk		246
<b>I alt producenter med kvote</b>	<b>30.775</b>	<b>8.910</b>

Denne udvikling stiller meget store krav til den enkelte landmands managements evner. Den økonomiske balancegang bliver endnu mere hårfin, idet udsvingene imellem gode og dårlige år er meget stor.

Dette stiller igen store krav til rådgivningen, og der kræves sammenhæng i rådgivningen!

#### Udbydere af rådgivning vil være:

- De lokale landboorganisationer
- Firmaer (foderstof, maskiner, malkeanlæg m.v.)
- Freelance
- Dyr læger
- Mejeriet / slagteriet

Det er nødvendigt med rådgivningsmæssige spydspidser som indsamler og bearbejder viden fra hele verden, og som forstår at sætte tingene i et praktisk og anvendeligt perspektiv. Landmandens tid er for kostbar til rådgivere med begrænset praktisk erfaring. Landmændenes egne teoretiske færdigheder bliver større, og der kommer en erkendelse af, at der kan tjenes penge ved at sidde ved skrivebordet, og ej blot ved at arbejde fysisk hårdt.

Den lokale loyalitet bliver mindre og mindre. Specialisterne findes via telefon og Internet, og afstanden betyder ingenting.

#### Informationskilder:

- Nyhedsbreve (direct mail)
- Internet adgange www
- Diverse portaler ([www.landmandsportalen.dk](http://www.landmandsportalen.dk))

#### **Tiltrækning af unge til erhvervet**

Mangel på arbejdskraft kan meget sandsynligt blive det største problem for dansk landbrug.

Kvægbrugeren skal huske at fortælle, at næsten alt manuelt arbejde er afløst af:

- arbejde med computere
- næsten alt arbejde kan udføres siddende over 4 gummihjul.

Det er væsentligt med velorganiserede arbejdstider. Der skal indgydes selvværd hos kvægbrugets ansatte ved bevidsthed om egen udstråling (påkledning (firmatøj), renlighed (personlig/omkring gården) og ved at undgå evig klagesang.

Hvorfor er det de samme som mangler arbejdskraft? Nej, det kræver ikke ny stald, nye maskiner eller en giftemoden datter. Til gengæld er det nødvendigt at sådan er landbruger ser på sig selv som arbejdsgiver, og ændrer dårlige vaner.

### **Nye bønder.**

Det er svært, det har altid været svært, men det er ikke umuligt!

Min bedstefar gav 64.000 kr. for gården.

Min far gav 640.000 kr. for gården.

Min bror gav 6.400.000 kr. for gården.

Hans søn skal give ?

Landbrug er ikke blot noget man køber for at holde traditionerne, bevare livsformen o.s.v.

Lærken synger stadig, men især over den dygtige og kommercielt tænkende landmand, som kan se sig selv, egen familie og bedriften i en helhed.