

Når den sidste krone også skal med hjem

Optimering af bedriften er et rigtig godt svar på tidens meget lave mælkepriser



Mælkeproducent Frank Bundgaard Bjørn (t.h.) arbejder hele tiden med at optimere sit foder - og i det spil støtter han sig til de rådgivere der er knyttet til gården: Anders Møller (t.v.), som er hans faste kvægbrugskonsulent og kvægbrugskonsulent Peder Møller.

Statistikken viser, at der er stor spredning i mælkeproducenternes dækningsbidrag. Det betyder, at der er penge at hente i alle besætninger og dermed et stykke arbejde, der skal gøres, hvis man vil have fat i dem. Et stykke arbejde, man skal udføre ikke blot for sin egen økonomis skyld, men også af hensyn til pengeinstitutterne:

»De mælkeproducenter, der gør det hele så godt som muligt, vil få bedre kreditter stillet til rådighed.«

Sådan siger kvægbrugskonsulenterne Anders Møller og Peter Møller. De har udarbejdet et idékatalog over mulige indsatsområder på et kvægbrug. Og på et af dem, Nybundgaard på Ørnbjergvej i Stenild vest for Hobro, har de anvendt en række af værktøjerne i praksis. Nybundgaard ejes af Jette og Frank Bundgaard Bjørn. Han siger:

»Nu har jeg samarbejdet med Anders Møller i mange år, og vi har nu altid gået og drejet på alle håndtagene for hele tiden at gøre det så godt som muligt. Men det er da klart, at vi har givet den en ekstra tand i disse tider, hvor jeg er meget glad for den kassekredit, som banken har stillet til rådighed for bedriften. Så nu gælder det selvføl-

gelig om ikke at komme bare i nærheden af kreditloftet.«

Ekspirerenter

Når man stræber efter at finde løbende forbedringer på en kvægbedrift, kræver det villighed til at eksperimenterer. Frank Bundgaard Bjørn og Anders Møller har tillagt sig denne arbejdsform, og da et nykælverhold på 20 køer her i sommer gav mindre mælkeudbytte, end Frank Bundgaard Bjørn forventede, fandt de på at flytte dem væk fra gruppen og over i et staldafsnit for sig selv:

»Og så skete der ellers noget, og det lige fra dag ét,« fortæller Frank Bundgaard Bjørn og fortsætter:

»Da jeg trak den første statistik ud, viste det sig, at ydelsen var steget med ca. fem kg. mælk pr. ko i gruppen. Resten af besætningen steg med ét kg. mælk, fordi de fik bedre plads. Dertil kom en lille besætningsudvidelse, så alt i alt steg ydelsen med 400 kg. ekstra mælk om dagen. Så dette eksperiment var et rigtigt godt et af slagsen.«

Dermed antyder Frank Bundgaard Bjørn også, at det ikke altid går lige så godt med

Her kan du optimere

Indsatsområderne kan deles op i 1) højere priser, 2) højere effektivitet og 3) lavere omkostninger. Med udgangspunkt i en besætning på 100 køer med en ydelse på 10.000 kg EKM giver eksempelvis følgende:

1) Højere indtægter

Mælkekvaliteten skal i fokus og tillæg for lavt indhold af celler og kim bør opnås med øje for maksimal leverance af mælk. En procent ekstra i tillæg giver 1,5 øre/kg mælk og ca. 15.000 kr på årsplan.

2) Højere effektivitet

Køernes udnyttelse af foder til mælk optimeres gennem en velafbalanceret foderration og en omhyggelig udfodring. Fokus på dyrenes velbefinde med rettidig indgriben ved tegn på ændringer i adfærd eller gødningskonsistens.

3 procent på fodereffektivitet giver ca. 280 kr/ko i foderbesparelser og ca. 28.000 på årsplan.

3) Lavere omkostninger

Udfodring af hvordan rationen plejer at være sammensat giver muligheder for at anvende billigere foderemner uden de store tab i mælkeydelse. Eksempelvis ændring i forhold mellem sojaskrå og rapskage eller brug af solsikkekrå: 0,2 kr/FE indkøbt x 6 FE x 365 dage x 100 køer = 43.800 kr på årsplan

Pris på hjælpestoffer eks. Mineraler, strøelse er det nødvendige udgifter eller bare en vane.

Hvilke tiltag der skal ske på den enkelte ejendom afhænger selvfølgelig af de konkrete forhold, men budskabet er at mulighederne eksisterer og de nytter noget at tage fat i dem og gøre noget.

alle hans og Anders Møllers eksperimenter. Men når noget ikke udvikler sig som ønsket, er der ikke andet at gøre end at slå bak med det samme. Og så på den igen med noget andet og bedre.

Sænk foderudgifterne

Et andet sted, hvor Frank Bundgaard Bjørn og Anders Møller lige nu sætter hårdt ind for at optimere driftsøkonomien, er fodringen. Den gode høst har givet rigtig mange muligheder for at spare på de dyre foderblandinger og erstatte det med eget græs, majs - herunder kolbemajs - og korn:

»Man skal tænke på, at bytteforholdet mellem egne afgrøder og købte foderblandinger lige nu giver en halvering af foderomkostningerne. Seneste justering i foderplanen betød en daglig foderbesparelse på 150 kr. ved at øge eget korn. Og det bliver dog til 50.000 på årsbasis,« forklarer Anders Møller.

Frank Bjørns eksperimenterende tilgang til sin bedrift har også medført, at han fod-

rer sine køer med kasseret chokolade fra fabrikkerne. På den måde kan han øge fedtindholdet i mælken. Og det giver en højere mælkeafregning.

Sund blandingsrace

Endvidere er der penge at spare på sundhedsområdet. Også her går Frank Bundgaard Bjørn sine egne veje: Han har en besætning, der består af en blanding mellem tre racer: Jersey, sortbrogede og røde køer. Denne blandingsrace giver knap så meget mælk pr. ko som eksempelvis ren sortbroget race gør. Til gengæld er de meget robuste. Frank Bundgaard Bjørn siger:

»Jeg har altid arbejdet med denne blandingsrace, og de er stort set ikke syge. Vi har eksempelvis slet ikke digital dermatitis i stalden, og jeg beskærer kun klove én gang om året. Faktisk forstår jeg ikke, at der herhjemme er så forholdsvis få mælkeproducenter, der interesserer sig for blandingsracer.«



Frank Bundgaard Bjørn blander industrichokolade i sit kvægfoder for at få hævet fedtprocenten.

At turde gå hele vejen



Mælkeproducent Frank Bundgaard Bjørn, Stenild, går gerne hele vejen sammen med de rådgivere, han har tillid til for at optimere sin bedrift.

Kvægproducent Frank Bundgaard Bjørn, Stenild, synes selv, at han får meget værdi for de penge, han anvender på rådgivning fra LandboMidtØst. Han nævner disse årsager til, at udbyttet i hans tilfælde er blevet så tilfredsstillende

»Der skal naturligvis være en høj grad af tillid og en god kemi mellem parterne. Ellers kan man ikke være to om at dykke helt ned i bedriftens inderste maskinerum. Så skal der være klare aftaler mellem parterne, og konsulenten skal brænde lige så meget for at nå resultater sammen med mig, som jeg selv gør. Når disse betingelser er opfyldt, er det muligt at gå hele vejen med konsulenten for at få optimeret sine driftsresultater.