

Særnummer
 KVÆGKONGRES 2018

VI SKAL NOK GIVE DEN **GAS**

Formand Chr. Lund lover at gøre sit yderste for at hente politiske resultater hjem til danske kvægbrugere.

"I løbet af kongressen fik jeg mange kommentarer om, at vi bare skal give den gas i forhold til de politiske mål, vi går efter. Den opbakning er jeg utrolig glad for, og vi vil selvfølgelig gøre alt for at leve op til det."

Sådan lyder det fra formand Chr. Lund oven på hans første kongres og første år som frontkæmper for de danske kvægbrugere.

Aktuelt er det blandt andet arbejdet i forhold til vandplanerne, den kommende EU-reform, afværgelse af forslaget om afgift pr. ko samt arbejdet for de bedrifter, der bliver ramt urimeligt hårdt af kravene til ammoniakreduktion, der har højeste prioritet.

Glad for positiv stemning

Med en prissænkning fra Arla som optakt til kongressen var risikoen for mismod og dårlig stemning overhængende. Men Chr. Lund oplevede det stik modsatte i det propfyldte Herning Kongrescenter. Blandt andet bed han mærke i, at folk snakkede meget om arbejdskraft og ledelse, og han føler, at kvægbrugerne tog godt imod de initiativer, der kommer.

"Jeg er faktisk overrasket over, hvor positiv stemningen var. Det var enormt skønt at høre og fornemme den geist og mod på fremtiden, der gennemsyrede kongressen, endda oven på et fald i mælkeprisen," lyder det fra formanden.

Fokus på bundlinjen, tak!

Et af de klare signaler han sammen med direktør Gitte Grønbæk sendte fra scenen i mandagens beretning var, at fokus på bundlinjen bør være endog endnu skarpere i fremtiden.

"Og jeg føler virkelig, at der er opbakning til at skifte fokus fra kg mælk til kroner. I løbet af de to dage i Herning fik jeg tilkendegivelser fra mange om, hvor vigtigt det er, at vi sætter noget i gang med fokus på bundlinje," fortæller Chr. Lund. I løbet af de to dage gæstede 2.359 deltagere kongressen.

/ LONE SYLVEST SØGAARD



FOTO: SEGES

SEKTORDIREKTØR GITTE GRØNBÆK:

Kongressen skal ramme alle

Ko-norden, personalelederen, strategen og mennesket. En god kvæggkongres har noget til alle aspekter af landmandslivet.

"Vores mål er at lave en kvæggkongres, hvor alle bliver inspirerede og får noget nyt med hjem. Og selv om det er meget forskelligt, hvad folk synes er spændende, fornemmede jeg på snakken på gangene i Herning – og ikke mindst på de tomme gange under sessionerne, at der generelt var stor tilfredshed med årets program."

Sådan lyder det fra en tilfældig sektordirektør oven på Kvæggkongressen 2018.

Det ligger Gitte Grønbæk meget på sinde, at det faglige niveau i de forskellige spor er højt og målrettet landmænd, hvilket hun mener blev ramt i år.

"Vores rolle som arrangører er at rumme for-

skelligheden og ramme et højt fagligt niveau. Det mener jeg er lykkedes til fulde på årets kongres, og naturligvis er ambitionen at gøre det mindst lige så godt næste år," siger Gitte Grønbæk.

Samtidig vil hun gerne benytte lejligheden til at takke for det gode samarbejde, som er forudsætningen for en succesfuld kongres. Såvel universiteterne, DLBR rådgivningscentre som en lang række landmænd og virksomheder har ydet store bidrag og gode input, der er helt uundværlige i arbejdet med at skabe kvæggkongressen.

"Og så finder jeg samarbejdet med SEGES Økonomi, PlantelInnovation og Økologi enormt vigtigt, så vi får en samtlende kongres, hvilket jeg i høj grad også synes, er lykkedes," siger Gitte Grønbæk.

Skulle du have kommentar til Gitte eller forslag til næste års kongres, hører Gitte Grønbæk gerne fra dig på gig@seg.es.dk

/ LONE SYLVEST SØGAARD



FOTO: SEGES

Gruppeopdeling af køer giver effektiv malkning

Amerikanske Lloyd Holterman maler 1.008 køer i en 2x12 malkestald. Det lader sig kun gøre med skarp gruppeopdeling efter bl.a. malkeflow.

Det lyder som en umulighed: 1.008 køer og en 2x12 malkestald. Ikke desto mindre er det det, som mælkeproducent Lloyd Holterman praktiserer på sin bedrift Rosy Lane i Wisconsin. Udover at der malkes 24/7, lader det sig gøre ved gruppeopdeling, som bl.a. sikrer en meget effektiv malkning. Lloyd Holterman har et klart mål med sin gruppeopdeling: Efter næringsbehov, så koen får det, den skal – effektivitet på foderblanderen og effektiv malkning. Overordnet kan man sige, at Lloyd Holtermans mantra er 'Keep similar cows together'. Det gør han ved at inddele køerne i grupper efter laktationsnr. (1. kalvs køer og øvrige), dage efter kælvning (nykælver, tidlig laktation og senlaktation) og endelig malkeflow. I forhold til malkeflow inddeles køerne efter: < 4 minutter, 4-7 minutter, > 7 minutter (sidste = alle

langsomme køer i samme gruppe). For som Lloyd Holtermann udtrykte det:

"Hvis bare én langsomt malkende ko blandes med de øvrige, kan den 'screw up the whole milking routine' (ødelægge hele malkerutinen). Den gennemsnitlige malkehastighed pr. ko er 5,2 minutter.

Skarp træning af malkere

Samtidig lægger Lloyd Holterman meget stor vægt på træning af både erfarne og nye malkere. I løbet af en uge gennemgår en ny malker et intensivt træningsprogram og skriver til sidst under på, at han mestrer en række opgaver – bl.a. at han kan malke seks køer med mindre end to minutters forsinkelse. Træningen indebærer både teoretisk og praktisk undervisning, og der inddrages bl.a. video og gennemgang af SOPs. Når den nye malker får lov at starte i malkestalden, er det med en professionel malker på hver side. Den ansvarlige for træningen, Jordan, er en af de fire medejere. Når malkeren er i gang, vil Jordan jævnligt drøfte den nye malkers fremskridt med det erfarne personale. Det samlede malkepersonale genoptrænes jævnligt og sendes løbende på kurser.

/ KIRSTEN MARSTAL



De 12 grupper er tydeligt markeret med tal.

FAKTA OM ROSY LANE

- 1.040 køer
- 1.020 ha (de 400 i pasningsaftale)
- 20 fuldtidsansatte
- 13.541 kg EKM leveret
- 582.162 liter mælk solgt pr. medarbejder (inkl. de fire partnere)
- 140.000 i celletal i leveret mælk
- 0 % ketose, 0 % mælkefeber, 0,63 pct. løbedrejning

Investér i kunstig mælk før Google

Verdens mest pengestærke investorer allerede i kunstigt fremstillede fødevarer. Disruptionekspert Lone Thier opfordrer andelsselskaberne til at komme på banen.

"Vil I være villige til at investere i teknologi, der gør jer overflødige, hvis I kan tjene lige så mange penge på det, som ved det arbejde I laver i dag?" Spørgsmålet kommer fra disruptionekspert Lone Thier og er ifølge hende mere aktuelt, end de fleste nok bryder sig om at tænke på.

Disruption er, når en eller flere teknologier sætter i stand til at skabe et nyt marked og ødelægge et andet. Og som Lone Thier gjorde det klart for de musestille tilhørere på kongressen, er det yderst aktuelt – også for danske fødevarereproducenter.

"Det her er indendørs produktion af salat i USA. De bruger 95 pct. mindre vand end grønt dyrket på friland, vokser i genbrugsplast, og IKEA og Bill Gates er blandt investorerne," fortalte hun og viste et foto med frodigt grønt på hylder i en lagerhal.

Nyt slide: "Her er virksomheden Plenty. De vil lave 300 indendørsfarme med grøntsager ved de største kinesiske byer. Amazon og Google investere i dem."

Nyt slide: "Den her burger er den bedst sælgende burger nogensinde på en bestemt burgerbar i New York. Bøffen er lavet af kunstigt kød. Jeg elsker kød. Og jeg synes, at den her burger smager fantastisk."

Nyt slide: "Og her er Memphis Meat. De er i gang med at fremstille kunstigt kød, der indeholder det bedste fra andekød, kyllingekød, svinekød og oksekød. I dag er prisen 18.000 dollar/kg. Men da teknologier fordobles hvert halvandet år, bliver prisen også halveret på den samme tid. Så om 16 år vil prisen være 90 cent for et kg," gjorde Lone Thier det klart.

Få tingene til at ske

Så det var ikke konkrete eksempler, der manglede. Og trumfen havde hun gemt til sidst:

"Det her er virksomheden Perfecte. De arbejder på at lave kunstig mælk, og er ifølge mine oplysninger i dialog med tre store mejerier om et fremtidigt samarbejde. Jeg håber, at et af dem er Arla."



"Jeg kan ikke se meningen i, at der produceres mælk i Sønderjylland, som laves til pulver, der transporteres til Kina", lød det fra disruptionekspert Lone Thier.

Ifølge Lone Thier vil det være meget nærliggende, at fremtiden for dansk mælkeproduktion vil være nicheproduktion til det hjemmemarked, hvor relationen og naturligheden stadig spiller en rolle samtidig med investering i kunstigt fremstillet mælk til eksportmarkedet.

"Vi skal passe på ikke at lade vores eget håb og vores præferencer stoppe os. Husk, at I er ejere af nogle kæmpe andelsvirksomheder. Det er, som om I nogle gange har glemt lidt, at det er jer, der skal få tingene til at ske. Så er I villige til at gøre jer selv overflødige ved at lade jeres andelsvirksomheder investere i de kunstige fødevarer – eller vil I lade Google gøre det?"

/ LONE SYLVEST SØGAARD

OP OG NED PÅ GMO



56 procent af den mængde glyphosat, der anvendes på verdensplan, anvendes på GM-afgrøder. Bl.a. på sojabønner.

Nye undersøgelser viser ingen sundhedsfare ved at spise genmodificerede fødevarer. Men teknikken har nogle uheldige sideeffekter.

Forbrugerne efterspørger GMO-frie produkter. Men er der overhovedet rationelle grunde til det – eller er det en efterspørgsel alene baseret på følelser? De korte svar på begge spørgsmål er ifølge Erik Kristensen fra Aarhus Universitet "ja". Heldigvis uddybede han sine svar og gav samtidig en god redegørelse for, hvad GMO overhovedet er for en størrelse.

GMO står for 'genmodificerede organismer' – og 'Non-GM' står for 'ikke genmodificeret'. Og med genmodificeret menes, at man via teknologi har overført gener med nye funktioner – inden for en art eller fra en art til en anden. Det er med andre ord meget anderledes end traditionel forædling, hvor man gennem mange generationer udvælger 'de bedste' blandt den tilfældige genetiske variation. Med genmodifikation har man således fået nogle afgrøder med forskellige former for tolerance – bl.a. sojabønner, der kan modstå

Round Up. Fordelen ved disse afgrøder er ifølge Erik Kristensen bl.a. ofte reduceret behov for jordbearbejdning, sparet arbejdstid, nedsat omkostning til pesticider, ofte mindre risiko for afgrødeskader og dermed større udbytte og kvalitet. De vigtigste GM-afgrøder på verdensplan er sojabønner, majs og bomuld.

Øget resistens mod ukrudt

"Der ikke nogen sundhedsrisiko for mennesker ved at spise genmodificerede fødevarer. Det har en nylig undersøgelse fra USA vist," forklarede Erik Kristensen og uddybede, at problemet i høj grad ligger i, at man sprøjter GM-afgrøder med glyphosat, som er hovedkomponenten i Round Up. Forbruget af glyphosat er derfor steget kraftigt i de seneste 20 år, og i gennemsnit behandles 20-30 pct. af verdens landbrugsareal nu med glyphosat hvert år. 56 pct. af den mængde glyphosat, der anvendes på verdensplan, anvendes på GM-afgrøder. Det fører til øget resistensudvikling hos planterne mod glyphosat. Dermed skal der sprøjtes flere gange og med andre midler, så den oprindeligt gode effekt, hvor man kunne sprøjte mindre og undgå mere skadelige midler, forsvinder.

"Det er med andre ord ikke teknikken i sig selv, men de afledte effekter, der er problemet," konkluderede Erik Poulsen. Endelig påpegede han, at uanset rationelle begrundelser, så betyder følelser meget i folks stillingtagen til GMO.

"Og i sidste ende er det jo forbrugerne, der bestemmer," sluttede han. Og det må man give ham ret i. Efterspørgslen på GM-frie produkter har betydet, at mange mælkeproducenter har været i gang med at udfase brugen af genmodificeret soja, og siden juni måned 2017 har al dansk drikkemælk fra Arla været fra køer, der er fodret med GM-frit foder.

/ KIRSTEN MARSTAL

UENIGHED I ETISK RÅD

I Det Etske Råd er der delte meninger om GMO. Flertallet mener ikke, GMO skal afskrives, hvis det kan bidrage til at løse klimakrisen og afhjælpe sult i verden. Et mindretal mener derimod, at genetisk manipulation er udtryk for et forkert natursyn.

KvægNøglevindere kåret



Flotte resultater hos de tre vindere af bedste dækningsbidrag i KvægNøglen.

KvægNøglen er et rigtigt godt redskab til at finde de vigtigste indsatsområder for optimering af bedriften. Og så er den også et godt redskab til at inddrage og motivere medarbejderne, fordi den synliggør bedriftens resultater og udvikling. Det understregede kvægbrugskonsulent Rina Oldager Miehs,

Syddansk Kvæg i sit indlæg 'Nøglen til maksimalt afkast i kvægstalden'. Her kunne hun også meget klart ridse nogle af de faktorer op, der kendetegner de mælkeproducenter i KvægNøglen, som opnår de højeste dækningsbidrag:

De har god reproduktion, skarpt fodringsmanagement, høj grovfoderkvalitet, holdbare køer og en rigtig opdræts- og udsætterstrategi. Det tilsammen giver en høj ydelse, som igen udløser et højt dækningsbidrag.

Sessionen blev festligt rundet af med kåring af vinderne af bedste dækningsbidrag i KvægNøglen.

/ KIRSTEN MARSTAL

Vinderne fra venstre: Torben Thorsen og hans fodermester Kasper Busk Ladefoged (Volsgård), kvægbrugskonsulent Marianne Dyreholt, KvægRådgivningDanmark, som modtog prisen for Max Hansen, samt Tove Ellegård.

Vinderne af bedste DB i KvægNøglen blev

		Korr. DB, kr./årsko	Ydelse, kg EKM/årsko
Konventionel stor race	Volsgård v. Torben Thorsen	17.771	13.769
Konventionel jersey	Max Hansen	15.618	11.014
Økologisk stor race	Tove og Torben Ellegård	21.632	11.487

Et nyt greb på økonomistyring og budgetopfølgning

Du kan med fordel anvende udvalgte nøgletal til at låse op for kapacitetsudnyttelsen og nytænkningen.

Dine budgetopfølgninger og dit årsregnskab er ikke meget værd, hvis du ikke udvælger og arbejder med de nøgletal i produktionen, som du har mest indflydelse på – og størst interesse i. Sådan var budskabet, da Lene Bruun Siriwardhananuraks fra SEGES og Mie Nøhr Andersen fra VKST i indlægget 'Nye redskaber til økonomistyring og opfølgning'. Lene Bruun Siriwardhananuraks præsenterede en mere simpel måde at opstille og visualisere budgetopfølgninger på – hvor du udvælger nogle produktions- og økonomital, som du er særligt motiveret til at arbejde med. Du kan så opstille de udvalgte tal i et mere enkelt skema, som også kan være en måde at inddrage dine medarbejdere, så I samarbejder om at nedbringe udvalgte omkostninger. Det skaber trivsel at bryde de store tal ned i konkrete målsætninger.

"Eksempelvis er energi- og maskinstationsomkostningerne noget af det, som er forholdsvis variable. Her glemmer mange landmænd at være opmærksomme på, om der fra tid til anden kan skrues på disse udgifter med enkle midler," supplerede Mie Nøhr Andersen, som er økonomirådgiver hos VKST.

Opfordringen fra de to oplægsholdere var klar:

Tag eventuelt fat i din økonomikonsulent til en snak om, hvordan din ledelsesrapportering skal se ud, og hvordan du kan komme til at arbejde med økonomistyring, der skaber værdi for dig.

/ MARTIN S. HANSEN

TAG KAMPEN OP OM MÆLKEN

Arla har taget kampen op mod den trend, der taler mælken ned og sænker efterspørgslen. Men mælkeproducenterne skal ind i kampen, lyder opfordringen.

'Milk-shaming' er en trend, hvor selvbestaltede eksperter 'skælder ud' på mælk og taler den ned – oftest med udokumenterede og usande påstande. Fænomenet har ifølge direktør i Arla Foods Poul Pettersson medvirket til, at mælkesalget i Danmark er faldet 2,5 pct. hvert år de seneste fem år – og medvirket til, at 12,5 pct. af al mælk i USA er erstattet af alternativer til mælk som fx hvedemælk og sojasmælk. Den negative udvikling er bl.a. drevet af emnerne klima, sundhed og dyrevelfærd. Eksempelvis kunne Poul Pettersson fortælle, at 11 pct. af de unge forbrugere fravælger mælk pga. dyrevelfærd.

"Og den negative udvikling er baggrunden for, at Arla har indledt sin 'Fight for milk,'" forklarede han.

"Men det er en hård kamp, for det er svært at komme de mange udokumenterede påstande til livs og tage til genmæle, for det er enorme kræfter, der styrer de sociale medier," fortalte Poul Pettersson. Han tilføjede samtidig, at det ikke bliver nemmere af, at EU-lovgivning forbyder at 'anprise' mælk og fx sige, at det er sundt, at mælk er en kilde til protein og vitaminer, eller at mælk indeholder calcium osv.

Tager kampen op

Så når jeg siger 'Fight for milk', så handler det om, at Arla sætter ind på tre områder," forklarede Poul Pettersson:

1. Arla vil tage mælken i forsvar – tage til genmæle overfor kritikerne. "Blandt andet har vi fået vendt søgningen på Google, så der kommer videnskabeligt funderede artikler frem, når man søger på 'om mælk er sundt'. For mælk er sundt – det har vi videnskabens ord for," understregede direktøren.

2. Arla vil gøre mælk mere moderne via mere emotionel kommunikation – dvs. tale til folks følelser, forstå forbrugeren – og med nye banebrydende lanceringer. Seneste skud på stammen er MLK – en ny mælkedrik med smag – på en smart lille dåse, som er nem at have med på farten, hvilket i høj grad er en trend, ligesom non-GM er det og produkter med 'Free for' – eksempelvis Free for laktose. I det hele taget skal der følges op på trends som 'mere naturligt', 'mindre sukker', 'tilsat protein' osv.

3. Der bliver sat endnu større fokus på dyrevelfærd, bæredygtighed og miljø, så forbrugerne bliver trygge ved, at 'det har vi styr på'.

Hjælp os med at gøre forbrugerne trygge

Og det er især det sidste indsatsområde, hvor Arla har brug for mælkeproducenterne, pointerede Poul Pettersson.

"Vi skal give byboerne troen på, at vi vil dem – at vi er ansvarlige. I skal hjælpe os med den gode historie og lave alliancer. For eksempel med Åbent Landbrug, besøgsårde, økodag – men og så ved fx at lave klimatjek og naturtjek. Vi er nødt til at mødes med forbrugerne på midten," lød det.

/ KIRSTEN MARSTAL

Pias vrede blev til Langelandskalven

Pia og Gert valgte at gå tættere på forbrugeren ved at lancere Langelandskalven og de gode historier, der følger med.

"Jeg bliver så vred over alt det, som landbruget skal stå på mål for, og jeg var sur over at gå i Dagligbrugsen og kun finde tysk kød".

Sådan fortalte Pia Andersen, der sammen med sin mand Gert, årligt producerer 1.400 slagtekalve. Og heldigvis er nogle mennesker i stand til at få noget konstruktivt ud af deres vrede. Det gælder for Pia.

"Vores lokale Brugs kan ikke udskære fersk kød, men så henvendte vi os til Superbrugsen i Rudkø-

bing og spurgte, om de ville sælge lokalt kød. Det ville de gerne," forklarede Pia. Og dermed var Langelandskalven født.

"Det er ikke noget, vi bliver rige af, men det er en god historie, og de lokale synes, at det er dejligt, at de kan købe lokalt kød. Og jeg synes, at vi som landmænd skal give igen på alt det, der bliver skrevet om landbruget," forklarede hun. Og det gør Pia og Anders. Ud over snakken med de lokale lægger de små positive historier og billeder fra bedriften op på deres hjemmeside. Også selvom det for Pia i starten føltes grænseoverskridende at 'udstille sig selv på nettet'.

"Men det er vores måde at fortælle forbru-

gerne på, at det ikke ser så sort ud, som man kan læse i medierne."

Og så siger Pia og Gert aldrig nej til at vise rundt på bedriften. "Vi vil gerne vise, at vi behandler vores dyr godt," lød det fra Pia Andersen.

Se Pia og Gerts facebookside: Højbjerggård Landbrug.

/ KIRSTEN MARSTAL

"Jeg synes, at vi som landmænd skal give igen på alt det, der bliver skrevet om landbruget," mener Pia Andersen.



Kan du lede dem, der ikke ligner dig?

Hvis du har en medarbejder eller kollega, der er sindssygt irriterende, er I sikkert bare to forskellige motivationstyper.

Kender du typen, der aldrig rigtig brænder for noget? Ham, man får lyst til at ruske, fordi man synes, han kun lever livet halvt.

Eller har du prøvet at arbejde sammen med en, der får dig til at tænke 'slap nu af, det er bare et arbejde', fordi han flipper helt ud, hvis noget er mindre end perfekt?

De to typer skitserede cand.merc. Helle Hein i indlæg og workshop om motivation af medarbejdere på årets kvægkongres. Helle Hein har forsket i, hvad der motiverer os. Og hun deler folk op i fem kategorier, som skal ledes og motiveres vidt forskelligt:

Primadonnaen: Primadonnaen føler en personlig forpligtelse til at gøre arbejdet perfekt. Arbejder for 'sagen', ikke for den personlige tilfredsstillelse. Får primadonna-agtige nykker eller går moralsk ned, hvis vedkommende forhindres i at stræbe efter den højeste standard. Bliver irriteret over ros for rosens skyld. Sætter større pris på konstruktiv feedback som en kommentar om, at 'det ser godt ud – men gad vide, hvordan vi kan gøre det endnu bedre'.

Den introverte præstationstripper: Den introverte præstationstripper er super specialiseret. Kan godt lide at bevæge sig ud af komfortzonen for at finde nye løsninger på svære opgaver. Kommer let til at kede sig, hvis opgaverne ikke bliver sværere og sværere. Den primære drivkraft er at overgå sig selv.

Primadonnaen og den introverte præstationstripper er ifølge Helle Hein de **spændingssøgende** typer. De trives bedst med 'dybe dale og høje tinder' og har ikke noget imod svære og uforudsete udfordringer. Demotiveres af en 'ligevægts hverdag', der aldrig byder på andet end små bølgeskulp.

De ligevægtsøgende: Det forholder sig direkte modsat med de to øvrige motivationstyper, som hele tiden søger en tilværelse i ligevægt, og som bliver voldsomt stressede af en hverdag, hvor bølgerne går højt.

Pragmatikeren: Pragmatikeren er typen, der går meget op i at levere præcis det, der forventes. Derfor efterspørger pragmatikeren meget feedback for at være sikker på at levere det korrekte. Hvis man ikke selv er pragmatiker, har man svært ved at forstå behovet for feedback, og man bliver let irriteret på denne type medarbejder.

Den ekstroverte præstationstripper: Er konkurrencemennesket. Hans primære drivkraft er at være bedre end andre, han motiveres af mål og interne konkurrencer, og så elsker han at få ros, når andre hører det.

Og så findes der den demotiverede medarbejder. Helle Hein kalder ham lønmodtageren – i landbrugsversionen hedder han arbejdstageren. Han hører naturligt til en af de andre kategorier, men er af en eller anden grund blevet demotiveret – måske af forkert ledelse.

Sådan finder du typen

"De fleste mennesker er ikke bevidste om, hvad der motiverer dem. De vil bare gerne have et godt arbejde," fortalte Helle Hein på kongressen.

For at finde ud af, hvilken type ens medarbejdere er, kan man bede dem beskrive en super god arbejdsdag. En dag, der har givet dem det, Helle Hein betegner som et 'kick' – en slags lykkefølelse. Når du beder dem om det, vil der ofte være små sladrehanke, der kan være med til at afsløre, hvilke type de er: Pragmatikeren vil have det svært med at udpege den bedste dag og vil høre, om det ikke er ok bare at beskrive en god dag. Den ekstroverte præstationstripper vil typisk optræde som helten i sin egen fortælling, mens den introverte præstationstripper ofte vil komme med en meget lang og detaljeret fortælling.

"Men vær på vagt, det er sindssygt svært at bestemme motivationstyperne ud fra kick-fortællinger. Man kommer let til at projicere sine egne følelser ind i det," advarer Helle Hein.

/LONE SYLVEST SØGAARD



FOTO: SEGES

Nogle mennesker er ligevægtsøgende – nogle er spændingssøgende. Og det er som regel virkelig vanskeligt at lede den type, man ikke selv er, fortalte Helle Hein på kongressen.

Motivation af medarbejdere

– Tag et digitalt kursus hjemme i sofaen



Lige nu kan du tage et gratis kursus i motivation af medarbejdere på:
www.seges.dk/digitalekurser

NYE NAVNE PÅ PROFILERNE

Helle Heins motivationsprofiler er oversat til landbrugssprog, hvor de har fået nye navne

- Primadonnaen = Perfektionisten
- Den introverte præstationstripper = Den opgaveorienterede arbejdshest
- Den ekstroverte præstationstripper = Den resultatorienterede arbejdshest
- Pragmatikeren = Ligevægtsmedarbejderen
- Lønmodtageren = Arbejdstageren

Se meget mere om motivation og arketyper på www.arbejdsplan.kvaeg.dk

3 TIPS TIL LEDERE

- Find ud af, hvilken motivationstype du selv er
- Overvej, hvordan din motivationstype påvirker den måde, du leder på
- Vær opmærksom på, hvor der kan opstå misforståelser.

Hvis man skal have opmærksomhed, er det effektivt at mobilisere folks vrede eller angst, fortalte Vincent Hendricks.



FOTO: SEGES



Krybestrøm – et stigende problem

Sandheden er ikke særlig smitsom

Kampen om opmærksomhed er med til at fylde medie billedet med fordrejede sandheder. Hold jer til sandheden – men overrask gerne, lød opfordringen fra Vincent Hendricks.

"Tænk, hvis dem der sidder på magten, var dem med flest følgere på sociale medier. Så ville den danske statsminister hedde Gustav, udenrigsministeren Amalie og fødevareministeren Linse Kessler." Med den salut var tilhørernes opmærksomhed fanget, da professor i filosofi ved Københavns Universitet, Vincent Hendricks tryllebandt sit publikum og forsynede dem med masser af 'real news' om, hvordan og hvorfor fordrejninger af sandheden fylder mere og mere i politik og i medie billedet. Et af hans kernebudskaber var, at opmærksomhed er en knap ressource i et informationssamfund, hvor der alene på Facebook lægges 5 mia. stk. information ud dagligt.

"Og opmærksomhed kan ikke spares op – derfor er der massiv kamp om den," lød det fra Vincent Hendricks i indlægget om fake news.

Vrede virker

Og ikke alene er vores opmærksomhed en knap ressource – det er også en salgsvare. Det er simpelthen folks opmærksomhed, der sælges til annoncørerne på fx Facebook.

"Så selv om kvægbruget har masser af gode saglige historier, er det ikke dem, der får opmærksomhed – de larmer simpelthen ikke nok, og det er ikke sandheden, der smitter," lød det fra professoren.

Hvis man skal have opmærksomhed, handler det altså ikke om saglighed, men om at tale til de

følelser, der får os til at like eller dele. Og dem beskrev han som vrede og indignation, angst samt fascination og ærefrygt.

At der blev talt til folks vrede og indignation er bl.a. det, som for nogle år tilbage gjorde historien om giraffen Marius til den danske nyhed, der har fået suverænt størst international opmærksomhed i nyere dansk historie.

"Og det er det, der gør, at det sjældent er succeshistorierne om dansk kvægbrug, der når ud – men de historier, hvor det er gået galt, og hvor fx dyr er blevet mishandlet," forklarede Vincent Hendricks.

Hold jer til sandheden – men overrask

Alligevel lød hans anbefaling, aldrig at lade ønsket om opmærksomhed blive argumentet for at gå på kompromis med sandheden.

"Misinformation på nettet betragtes som et problem på lige fod med fx fattigdom og klimaproblemer. For nok tænker vi, at det aldrig bliver så slemt, at reality stjernen Gustav bliver statsminister – men vi fik jo Donald Trump," lød det fra Hendricks.

"Som interesseorganisation handler det altså om at holde sig på sandhedens smalle sti. I stedet kan I søge opmærksomhed ved at overraske og tale folks fordomme imod. Folk har jo stærke meninger om jer. Derfor er de nemme at overraske. Sæt fx jeres engagement i dyrene og klimaet på dagsordenen – tal til deres fascination," lød opfordringen.

/KIRSTEN MARSTAL



Der er meget elektronik i danske kvægstalde, og krybestrøm er muligvis et undervurderet problem.

Malkekøer er meget følsomme over for selv meget små elektriske spændinger. Derfor er det noget skidt, hvis der er krybestrøm i stalden. Krybestrøm er strøm, der løber i inventar, vandkar og andre metaldele som følge af en overgang i det elektriske system. Og det er tilsyneladende et undervurderet – og stigende problem i danske kvægstalde. Det mente i hvert fald indlægholder Jesper Høgføldt Sørensen i sessionen om samme emne. Stor interesse og en godt fyldt sal kunne da også tyde på, at der er noget om snakken.

Tegn på krybestrøm

Nogle af de tegn, som ses ved krybestrøm, er følgende:

- Utrivelige dyr (uden anden årsag)
- Underlig drikkeadfærd – drikker med tungen som en hund (drikker af nød – ikke lyst)
- Pisker med halen
- Mælkespild i sengebåse
- Presser mulen mod inventar eller æder træværk
- Vanskeligt at få dyr ind i malkecenter eller robotter
- Står uroligt i malkestalden
- Områder i stalden, hvor dyrene ikke vil færdes.

Gode råd

Rådene fra indlederne lød, at hvis man oplever generel mistrivsel blandt køerne uden at kunne påvise andre årsager, bør man overveje, om krybestrøm kan være årsagen. Man skal kende sine dyr og andre sig ved ændret adfærd. Man bør være vedholdende ved fejlfinding – start med at søge i nærheden af vand og fugt. Endelig må man aldrig gå på kompromis med jording af staldanlægget.

/KIRSTEN MARSTAL

Landmændenes kongres

Kvægekongres 2018 blev den første kvægekongres med brugerbetaling. Derfor var det med stor spænding, at vi her på SEGES åbnede for den elektroniske tilmelding. Heldigvis kunne vi efter nogle dage ånde letet op. Der var masser, der havde lyst til at tilmelde sig, selvom de skulle betale for at deltage.

I alt deltog 2.359 over de to dage. Det er lidt færre end foregående år, men dog stadig meget flot tilmelding. Af samtlige deltagere var der 1.110 landmænd, driftsledere og medarbejdere. Lægger vi så de 349 elever og studerende til, ja så er langt over halvdelen af deltagerne fra bedrifterne – det vil sige kongressens primære målgruppe. Samtidig er det glædeligt, at mange andre interessenter inden for sektoren deltager på kongressen og beriger og nuancerer deltagersammensætningen.

SÅDAN BLIVER DU EN BEDRE FORHANDLER

Gør dig disse få overvejelser, før du går ind i en forhandling – og chancen for succes er forhøjet væsentligt.

Hvad er dit mål med forhandlingen?

Hvad er din smertegrænse?

Hvad er dit åbningsbud, som du vil blive lykkelig over, hvis modparten accepterer?

Og hvad er din realistiske plan B, hvis forhandlingerne bryder sammen?

Hvis du har gjort dig dette klart, før du går ind i en forhandling, er du allerede langt foran på point. Sådan lyder rådet fra forhandlingseksperter Mikkel Gudsøe på årets Kvægkongres.

"Selv om det lyder meget simpelt, så er alt det, jeg fortæller i aften noget, jeg har erfaring for, at folk glemmer. Jeg oplever det, når jeg underviser på universiteterne, når jeg underviser advokater, alle glemmer at gøre sig de her overvejelser," fortæller Mikkel Gudsøe, mens der bliver båret ekstra stole ind til de mange interesserede workshopdeltagere.

Lyt mere – snak mindre

Når man mødes til forhandlingen har mange, ifølge Mikkel Gudsøe, en tendens til at snakke løs og buldre frem med argumenter for at overbevise modparten. Men det er sandsynligvis slet ikke den bedste strategi, fortæller forhandlingseksperter.

"Ofte får du meget mere ud af at lytte til mod-

parten. Og lyt nu aktivt, så du virkelig hører, hvad han siger. Det giver dig værdifuld viden om, hvad der ligger bag de krav, han stiller. Og det kan du bruge, når I skal nå frem til en løsning," fortæller han.

Nye og bedre løsninger

Et eksempel på dette oplevede workshopdeltagerne, da de selv skulle i forhandlingstøjet og komme frem til en løsning i en udleveret case.

Umiddelbart gjorde begge casens parter krav på det samme parti appelsiner. Men de opmærksomme forhandlere bemærkede den væsentlige detalje, at den ene part udelukkende udnyttede appelsinkødet – den anden udelukkende appelsinskrællen. Så i stedet for at dele partiet, så ingen fik den mængde, de havde brug for, nåede de frem til en ny og bedre løsning: Hver part udnytter netop den del af appelsinen, de har brug for, og sender derefter resten til modparten.

"Hvis du godt selv kan høre, at dine argumenter ikke rigtig holder, fremstår du med langt mindre pondus over for din modpart," siger forhandlingseksperter og advokat Mikkel Gudsøe.



FOTO: SEGES

Sæt dig i modpartens sted

"Når du forbereder dig til en forhandling, så prøv som en sidste ting at lytte til dine egne argumenter med modpartens ører. Hvis du var modparten – ville dit krav og dine argumenter så lyde som noget, du havde lyst til at gå med på? Hvis ikke, må du tænke dig om en ekstra gang eller til tasterne igen, hvis det er udkastet til en mail, du sidder med," lyder rådet.

I øvrigt gør Mikkel Gudsøe opmærksom på, at forhandlinger ikke udelukkende handler om forderkontrakter og forpagtningssaftaler.

"En forhandling er enhver kommunikation med et andet menneske, der har til formål at få vedkommende til at gøre – eller undlade at gøre noget. Og min erfaring er, at dem, der har styr på de simple forhold, jeg har gennemgået, klarer sig markant bedre end dem, der ikke har," lyder det fra Mikkel Gudsøe.

/ LONE SYLVEST SØGAARD

Arla: Opmærksomhed på tankvagtten rummer stort potentiale

I 2018 vil Arla hjælpe mælkeproducenterne til at være mere opmærksomme på deres tankvagt. Der kan spares mange penge, hvis man hurtigt agerer på de forskellige alarmtyper.

Hvert år modtager mellem 20 og 25 danske mælkeproducenter en kedelig opringning fra Arla. Den mælk, de netop har leveret, har ikke været tilstrækkelig kølet, så den skal kasseres, og Arla vil rejse krav om at få dækket udgifter til transport og håndtering af den øvrige mælk, der er blevet ødelagt i mælkebilen. Med den aktuelle mælkepris svarer det til ca. 90.000 kr. Sådan har det været op til i dag, men Arla har sat det som mål, at det skal være slut fra 2018.

Vejen til målet er at fokusere på de tankvagter, som allerede findes hos de fleste mælkeproducenter. Tankvagtten er en computerenhed, der registrerer og logger forholdene under kølingen af mælken og under rengøring af mælkekøletanken. Den registrerer også, om der tidligere er afgivet alarm vedrørende køling og rengøring.

Sådan fortæller seniorspecialist i Arla Medlemservice Jesper Bo Petersen.

"Vi har i 11 år haft det som krav, at mælkekøletanke, som er produceret efter 2007, skal have en tankvagt. Jeg vil tro, at vi nu er oppe på, at halvdel af de mælkeproducenter, som leverer til os har en velfungerende tankvagt. Desværre er det meget få procent af landmændene, som virkelig er opmærksomme på tankvagtten."

Man bør faktisk græde over spildt mælk

Ifølge Jesper Bo Petersen er tankvagtten særligt god til at gøre opmærksom på, hvis køleanlægget svigter, og mælken dermed bliver for varm, og indholdet af bakterier i mælken skyder i vejret. Hvis landmanden ikke når at reagere eller overser en alarm, bliver mælken så dårlig, at Arla ikke kan bruge den.

"Helt galt går det, hvis chaufføren når at fylde den dårlige mælk på tankbilen, så vi må kassere det hele. Så er hele vores arbejde, og selvfølgelig også mælken spildt, og det er der kun én til at betale for, og det landmanden. Det vil vi gerne undgå fremover."

Chaufførerne skoles i at tjekke data

Arla sætter i 2018 større fokus på, at chaufføren gennemgår tankvagtens muligheder med landmanden. Chaufførerne bliver skolet til at aflæse tankalarmen ved hver afhentning.

"Vores chauffører kan dermed træffe en beslutning på stedet, hvis mælken har været for varm. Dermed kan vi hjælpe landmændene til, at vi ikke kører afsted med dårlig mælk," forklarer Jesper Bo Petersen, der fortæller, at mange tankalvarmer kan gøre opmærksom på hændelser gennem sms til landmandens telefon.

Det er fortsat landmandens ansvar, at der leveres mælk af god kvalitet, og Jesper Bo Petersen råder derfor til, at man sætter sig ind i tankvagtten og dermed sikrer sig, at systemet eksempelvis er indstillet til at give besked til de medarbejdere, som opholder sig mest på gården.

/MARTIN STOLTENBERG HANSEN

kvægNYT nr. 5/2018 | 7





DET TOG VI MED HJEM



Jeppe Rasmussen,
mælkeproducent,
Bornholm, 175 køer
af blandet race

Jeg kommer over til kvægkongres fra Bornholm hvert år. Det er et af årets højdepunkter – både fagligt og socialt. I år har jeg hørt om nye redskaber til økonomistyring. Bl.a. hvordan man kan bruge produktions- og økonomital sammen, så det giver sammenhæng – det vil jeg efterspørge. Og så fik jeg hørt resultaterne af SEGES' hestebøneprojekt, som jeg selv har været med i. Det var spændende at høre det samlede resultat og finde ud af, at det ikke er helt galt, det jeg har gjort. Og jeg har tænkt mig at øge arealet. Jeg fik også nyt om yversundhed, hvilket er aktuelt for mig, fordi jeg har haft udfordringer med celletallet.



Nanna Bek,
studerende,
København

Jeg læser Animal Science på Københavns Universitet og er på kongressen sammen med tre af mine medstuderende, som er fra Sverige, Litauen og Frankrig. Jeg kan rigtig godt lide den måde, kongressen kombinerer videnskabelig viden med praktisk viden. Studiet er jo meget teoretisk, men her får man koblet på, hvordan tingene fungerer i praksis. Jeg har hørt Sophie Atkinsons indlæg, hvor hun gav os en anden måde at betragte håndtering af dyrene på. Det var rigtig godt at få koblet med noget adfærd. Og så har jeg hørt om goldkofodring, som jeg synes er superspændende, og som jeg har skrevet om i mit bachelorprojekt.



Medarbejder
Sønderupgård,
Nr. Virum, 500 jersey

Jeg hørte indlægget om psykologi på staldgangen og synes, det var spændende at finde ud af, hvordan man skal tænke anderledes, når man handler i forhold til både sig selv og andre. Jeg fik også hørt om præcisionsfodring. Det er meget interessant, fordi det betyder så meget, at vi får udnyttet foderet bedst muligt – og det er noget, jeg skal i gang med. Jeg er lige startet i nyt job, hvor vi har fået en foderblender med NIR-måler. Så det bliver præcisionsfodring helt ud til fingerspidserne.



Gunnar Piil,
mælkeproducent,
Falster, 300 jersey

Jeg kommer især for at være sammen med mine kolleger. Vi kommer i to fyldte biler fra Falster. Men jeg synes bl.a. det var spændende at høre indlægget om krybestrøm. Det har vi haft lidt problemer med på bedriften. Og så var det interessant at høre om atypisk mælkefeber, hvor jeg bestemt fik ny viden med hjem.



Kirsten Jørgensen,
mælkeproducent,
Ølgod, 140 DH

Det gjorde et stort indtryk på mig at høre, hvor tæt vi er på at kunne producere fødevarer uden dyr og planter i indlægget om disruption. Hvordan vi er ved at gøre os selv overflødige – og at det går så stærkt. Ellers synes jeg, der er mange ting, man får hørt, som man jo egentlig godt ved, men som er gode at få repeteret. Jeg følges til kongres med nogle naboer – det har jeg gjort i mange år.



Peter Timmermann,
mælkeproducent,
Sommersted, 400 DH

Jeg er meget interesseret i økonomi og hørte bl.a. indlægget 'Når virksomheden har vokseværk'. Det gav nogle gode ideer, og jeg tænker, at vi som landmænd kan lære af den slags entreprenur-typer. Der er nok mange af os, der passer køer i stedet for at drive forretning.

Det mener deltagerne om kongressen

I skrivende stund har knap 600 deltagere besvaret den elektroniske evaluering, som blev sendt ud umiddelbart efter kongressen. Den viser overordnet stor tilfredshed med kongressen som helhed. 27 pct. var meget tilfredse, 60 pct. var tilfredse, mens 10 pct. hverken var tilfredse eller utilfredse. På spørgsmålet om, hvad deltagerne mente om brugerbetalingen, har 42 pct. svaret, at de enten er meget tilfredse eller tilfredse, mens 47 pct. hverken er tilfredse eller utilfredse. 2 pct. er meget utilfredse. Det vælger vi samlet set at tolke som rigtig fin

accept af brugerbetaling på kongressen. Spørger man til oplevelsen af den elektroniske tilmelding, var 82 pct. meget tilfredse eller tilfredse, mens 5 pct. var utilfredse. De 5 pct. sammen med de mange kommentarer viser os, at der er flere steder, hvor vi kan justere og forbedre tilmeldingen.

Ud over de generelle spørgsmål om kongressen blev man også bedt om at evaluere de enkelte indlæg, man havde deltaget i. Tilsammen giver svarene og de mange bemærkninger os et godt grundlag for at gøre næste års kongres endnu bedre.



Mere kongres

Husk, at du kan finde dias-shows, bilag og videoer fra kongressen på www.kvaegkongres.dk