

Samarbejde er vejen til vækst og merværdi

Hvordan skaber man vækst, innovation og merværdi i økologisk landbrug? En af måderne er øget samarbejde i branchen. Det gælder både mellem landmand og fødevarer virksomhed, landmand og afsætningskæde samt landmand og landmand imellem. Den grønne vej har fundet fem eksempler på små og store samarbejds-projekter i den økologiske sektor lige nu.

Landmandspar skaber merværdi på slottet

side 6-7

Gentlemen-aftale om fælles sædskifte

side 3



Når kollektivet driver landbrug

side 2

Landmand I/S giver bedre bedrifter

side 8

Mølleriet satser på fair samhandel

side 4-5

den grønne vej

24. feb. 2012
nr. 2

Økologisk marked vokser overalt

Det globale marked for økologi vokser stadig på trods af finanskrisen, viser en ny international rapport

Af Line Skouboe

Danmark står derfor over for et meget stort eksport-potentiale, vurderer eksportchefen i Økologisk Landsforening.

Det globale økologiske marked er mere end tredoblet på ti år, viser nye tal fra FiBL og IFOAM, som overvåger det økologiske marked.

Forbrugere verden over købte økologiske varer til en samlet værdi af 59,1 milliarder dollars i 2010, hvilket er en stigning på 7,7 procent i forhold til 2009.

- Det er en situation, som de økologiske virksomheder i Danmark forstår at udnytte. Der er fuld fart på eksporten af dansk økologi, som voksede med 15 procent fra 2009 til 2010, og den nuværende succes vil vokse sig endnu større i fremtiden, vurderer eksportchef Klaus Bentzen fra Økologisk Landsforening.

- På de nære eksportmarkeder som Tyskland, Sverige og Frankrig, har vi i 2010 og

2011 oplevet store vækstrater. Så der er et kæmpe eksport-potentiale for dansk økologi, siger han.

Danskerne forbrug stiger fortsat

I 2010 købte danskerne økologi for i gennemsnit 142 euro – hvilket svarer til 1055 kroner, viser tallene fra FiBL. Det placerer Danmark på en andenplads i verden overhale af Schweiz, hvor indbyggerne i gennemsnit brugte 153 euro på økologi – svarende til 1137 kroner.

Nye beregninger fra Økologisk Landsforening viser, at danskerne i gennemsnit brugte 1.250 kroner på økologi i 2011. Dette tal er inklusive alternative salgskanaler som for eksempel gårdbutikker og abonnementsordninger.

I gennemsnit handlede danskerne i 2011 økologi for 1010 kroner i dagligvarebutikkerne, for 90 kroner gennem abonnementsordninger, gårdbutikker og stalddørsalg og for 40 kroner via specialhandel, for eksempel helsekostbutikker og bagere.



Økologi kan også være stort

Mads Helms vil gerne bevise, at økologi og stordrift ikke nødvendigvis er hinandens modsætninger

Tekst og foto:
Morten Telling

- Jeg kan virkelig ikke forklare, hvorfor jeg absolut skal have 700 køer, siger Mads Helms oprigtigt.

- Jeg tror, det er noget med en lyst til at afsøge grænserne og at spænde buen. Mads er økologisk mælkeproducent og ejer sammen med sin kone Sommerbjerg I/S, der består af de to går-

de Sommerbjerg og Granly, der ligger midt på den jyske hede ved Ejstrupholm sydøst for Ikast. Mads er tredje generation på stedet.

I 1992 overtog Mads gården Forinden havde han været på økologisk landbrugsskole i Åbybro, passet køer i Island og arbejdet knap tre år som ulandsfrivillig i Lesotho i Sydafrika, hvor han også mødte sin kone Ingeborg.

Markant udvidelse af bedriften

De lagde hele bedriften om til økologi i 1995, og i 2000 byggede de en ny, stor løsdrifts-stald på den bare mark midt imellem de to gårde med plads til 300 køer og med nyt malkecenter. I 2008

overtog Mads det fulde ejerskab af virksomheden, der på det tidspunkt var på 340 ha og 370 køer.

I dag har Mads 450 køer, og hvis alt går efter planen, vil en planlagt udvidelse resultere i 600-700 malkekøer og 600 ha allerede i 2013. Jorden får han bl.a. via samarbejdsaftaler.

Mads er klar over, at økologiske landbrug af denne størrelse ikke altid bliver opfattet særligt positivt i økologikredse.

- Vi kalder det et forandringsprojekt. For mig handler det nemlig om viljen til forandring inden for de givne rammer. Vi har rammerne til denne udvidelse med 250 ha græs lige uden for døren.

Vi har allerede bevist, at vi mestrer økologisk stordrift, og jeg ser det som en spændende udfordring at drive så stor en bedrift og samtidig leve op til de økologiske krav. Jeg er ikke den type, der mener, at har man mere end 20 økologiske køer, så er det næsten for mange. Økologi handler ikke om, hvor stor man er, men om hvilke holdninger man har. Jeg er fuldt bevidst om det ansvar, det indebærer at skulle drive gården økologisk, hvor vi har særlig fokus på miljøet og dyrevelfærden, forklarer Mads Helms.



To repræsentanter for Svanholms landbrug foran godsets hovedbygning, fra venstre Anders Illum og Poul Henrik Hedeboe.

Fællesmødet - ikke banken - har det afgørende ord

ORGANISATION:
Kollektiv driver gods med moderne økologisk landbrug og følgevirkninger – her er samarbejde, diskussion og lighed uden enshed nøgleord

Af Erland Rasmussen

Svanholm Gods, der er beliggende i naturskønne omgivelser i Horns Herred på Sjælland, 55 km fra København, 10 km fra Frederikssund, har været drevet som kollektiv i 34 år. Her praktiseres ideen om en anderledes livsstil i et socialt og økonomisk fællesskab stadig, og kollektivet er på vej med nye visioner for det 420 hektar store gods, der hører til blandt økologiens pionerer. Det var en stor gruppe mennesker med idealer om at skabe rammerne for et mere helt og grønt liv i fællesskab med andre, der købte det gamle gods tilbage i 1978. Lige siden har Svanholm været et aktivt fællesskab med fællesskøkken, fællesmøder og fællesøkonomi. Formelt er det kommanditistselskabet Jarnvild, der ejer Svanholm. For øjeblikket er der 80 voksne beboere, heraf er 70 kommanditister og dermed medejere af godset. Dertil kommer en børneflokk på et halvt hundrede børn.

Lighed uden enshed

Alle store beslutninger træffes på kollektivets fællesmøde uden afstemninger. Man diskuterer sig til enighed. Der er heller ingen formelle ledere. Det handler om at holde sammen på fællesskabet og samtidig acceptere forskellene. 'Lighed uden enshed', som svanholmerne kalder det.

Men hvordan får man det til at fungere i praksis, når der også skal drives moderne økologisk landbrug med en malkekvægbesætning på 120 Jerseykøer, et alsidigt agerbrug på 230 hektar og følgevirkninger som grønsagspakkeriet Økogrønt? På kontoret i et hjørne af den i øvrigt kun et par år gamle kostald møder vi to repræsentanter fra Svanholms landbrug for at få svar på, om godsets særlige organisations- og samarbejdsform som kollektiv er en fordel eller ulempe.

To generationer

- Om det er en fordel eller ulempe handler om dig selv. Her er vi flere om at tage ansvaret i forhold til, hvis man drev landbrug i traditionelt selveje. Jeg kan lide den sociale del, hvor vi har direkte kontakt med vores forbrugere som er beboerne. Der er direkte respons ved middagsbordet, om stegen er god eller mindre god. Mange kommer også i stalden for at se, hvad vi laver, og det giver god inspiration som land-

mand, forklarer 37-årige Anders Illum, hvis arbejdsområde er stalden.

Mens Anders Illum med sine seks år på Svanholm tilhører den unge generation, så hører Poul Henrik Hedeboe, 65 år, derimod til blandt Svanholms pionerer som medstifter af kollektivet tilbage i 1978. Dermed var Hedeboe

» Det er et krav, vi skal tjene penge. En investering skal kunne forrentes

også med til at omlægge Svanholm til økologi, og det var dengang meget nyt og meget besværligt. De sidste marker var omlagt til økologi sidst i 1980'erne.

- Gennem tiden har vi set en stor fordel i at være mange til at bære, når vi ville prøve noget nyt. Tænk bare på udviklingen for økologien, som vi var med til at sætte i gang. Det kan godt være, vi nogle gange kan have en tungere beslutningsproces end andre. Men den enkeltstående landmand skal aftale det meste med banken, og nogle gange bestemmer banken alene, fremhæver Poul Henrik Hedeboe, der repræsen-

terer agerbruget.

Anders Illum: - Jeg ser det også som en fordel, at der er så mange ideer. Det giver udvikling. Nogle prøver med opdræt af grise og geder og andre projekter, og det er da spændende.

Poul Henrik Hedeboe: - Det besværlige kan være, når man skal skyde nogle af ideerne ned igen. En forudsætning for at få endeligt ja til et projekt er, at det også er økonomisk bæredygtigt. Omvendt er det vigtigt, vi giver luft til nye ideer og samtidig afstikker rammerne.

Dermed fastslår både Anders Illum og Poul Henrik Hedeboe, at det overordnede krav i et kollektiv som Svanholm ikke er så meget anderledes end i et traditionelt organiseret landbrug.

- Vi vil gerne være med til at præge udviklingen. Men det er et krav, vi skal tjene penge. En investering skal kunne forrentes, understreger både Anders Illum og Poul Henrik Hedeboe.

En tilpasning

Gennem tiden er organisationen i landbruget på Svanholm blevet tilpasset for at få den bedst mulige arbejdsgang i det daglige og løbende arbejde. Fællesmødet er stadig chefen, der godkender rammerne, men underliggende er der nu arbejdsgrupper for hver produktion. Arbejdsgrupperne er rimeligt selvstyrende og har det økonomiske ansvar

for produktionerne over for fællesmødet. Dertil kommer en gruppe, der tager sig af investeringer. Endelig er der også en bestyrelse, blandt andet med folk udefra, der hjælper med styring, inspiration og sparring, hvis f. eks. en produktion kører dårligt. - Vores forskellige produktioner har derfor nu fået den beslutningskraft, de har brug for. Men vi skal stadig stå til ansvar for fællesmødet,

Samarbejde

På Svanholm er samarbejde en naturlig og nødvendig del af fællesskabet.

- Vi har meget samarbejde indbyrdes og udadtil. Det falder os helt naturligt at koordinere med andre. Vi lægger også gerne hus til møder med andre økologer for blandt andet at diskutere samarbejde. Og lige nu er vi med i et projekt om afsætning af økologiske tyrekalve, som vi sælger som græskalve, nævner Anders Illum som eksempel.

På det afsætningsmæssige område forventer Svanholms landbrug sig desuden meget af samarbejdet med den økologiske indkøbsforening, Københavns Fødevarerfællesskab via Økogrønt. Den direkte kontakt til producenten, hvor man springer mellemled som grossist og butik over, er helt i tråd med Svanholms idealer.

- Det er et noget anderledes samarbejde med en spændende direkte kontakt mel-

lem landmand og butik. Det vokser ret meget, og vi har aftale om at sælge mere gennem den kanal, forklarer Poul Henrik Hedeboe.

Nye visioner

Det økologiske landbrug skal fortsat være en af grundpillerne i Svanholms strategi. Men kollektivet er også parat til at udbygge andre områder i fremtiden.

- I økologiens start har vi været centrale og altid gået samarbejdets vej, selv om vi i stedet kunne have profileret os selv noget mere. Men nu er økologien veletableret, og vi er parate til også at sigte nye steder hen, siger Poul Henrik Hedeboe.

Dermed henviser han til, at Svanholm har haft en visionsproces kørende i halvandet år. Den handler om at give værdierne et fremtidsstjek og om at formulere en ny fælles vision afstemt med beboerne i kollektivet. Herunder kommer også indkredsning af nye forretningsområder.

Oplev kollektivet

Arbejdet med visionsprocessen er endnu ikke færdigt. Derfor afviser de to repræsentanter for Svanholm at give meget uddybende svar på fremtidens forretningsplan. Men det handler om at udbygge Svanholm og kollektivet som en attraktion i sig selv.

Samarbejde om jorden giver god mening

SÆDSKIFTE: Økologisk mælkeproducent Oluf Bøgh på Nygaard i Stenild ved Hobro har sikret bedriftens foderforsyning via samarbejde med to planteavlere

Af Erland Rasmussen

Den gunstige fodersituation for Oluf Bøghs 225 sortbrogede malkekøer er opnået uden millioninvestering i flere hektar eller ved at øge bedriftens udgifter til forpagtning.

Samarbejdet mellem Oluf Bøgh og to kollegaer indebærer nemlig, at der kan produceres foder til køerne på ekstra 70 hektar. Nygaard råder i forvejen over 264 hektar, heraf 70 forpagtet.

De ekstra hektar giver lige det sidste skub i retning af en mere optimal foderproduktion. Tilsvarende er fordelene for de to samarbejdspartnere, hvoraf kun den ene har nogle få køer primært til afgræsning, at de er sikret tilførsel af økologisk gylle – og dermed er samarbejdet også adgangsbilletten for de to planteavlere til overhovedet at kunne omlægge til økologi.

Dertil kommer, at samarbejdet mellem Nygaard og de to andre bedrifter, den ene et fritidslandbrug på 40 ha i nabolaget og den anden en ungdomsinstitution med 30 ha på den anden side af Hobro, er med til at sikre omfanget af den økologiske produktion hos Oluf Bøgh.

- Mine samarbejdspartners jord er jo sådan set forudsætningen for, at jeg kan have flere dyr og en større produktion. Og hvis jeg inden for de sidste fem til 10 år skulle have været ud og købe 70 hektar, så ville det have kostet mig 15-20 mio. kr., da jorden var dyrest, kommenterer Oluf Bøgh.

Behov for jord

I mange år udvidede Oluf Bøgh sin besætning primært ved at købe eller forpagte mere jord til bedriften.

Han købte Nygaard af sin kone, Jane Bøgh, forældre i 1991. Dengang i konventionel drift med 38 ha og 70 køer – i dag er besætningen vokset til 225 køer og produktionen er på 2,2 mio. kilo økologisk mælk.

Oluf Bøgh lagde om til økologi i 1997 motiveret af den

højere afregning. Men dengang skubbede Arla også på, fordi mejeriet gerne ville have økologer tæt på mejeriet i Hobro, hvor de tapper konsummælk.

En af forklaringerne på, at Oluf Bøgh – i øvrigt i modsætning til nogle af naboerne – stadig er økolog er, at det lykkedes at skaffe ekstra jord til en udvidelse af besætningen. Landmanden på Nygaard har således opkøbt 11 landbrug á 10-15-20 hektar gennem årene, alle små brug, der typisk var kommet i klemme i forbindelse med generationsskifte. Oluf Bøgh erkender dog, at der både er en fysisk såvel som en økonomisk grænse for yderligere opkøb som led i udvidelser eller tilpasning af bedriften. Ikke mindst i det lys er samarbejde om jord interessant.

Sådan fungerer det

Samarbejdet fungerer på den måde, at partnerne står for markdrift, har egen hektarstøtteansøgning og selv bestemmer, når tingene skal gøres i marken. De har anlæg til at pløje, og den ene sågar en mejetærsker, de øvrige kan låne.

- Jeg køber bare foderet på roden. Det vil sige, at partneren selv køber såsæd, har risikoen og står for finansieringen, og så betaler jeg for de kilo, jeg henter. Vi afregner til markedsprisen. Det vil sige høje eller lave priser i forhold til udbud og efter-

spørgsel, forklarer Oluf Bøgh. Og spørger man Oluf Bøgh om kontrakten bag samarbejdet, så ryster han afvisende på hovedet.

- Det er skam ikke noget, der er på skrift. Vi plejer at afregne lige inden jul, og så siger vi tak for i år – og regner så med at gøre det samme til næste år, griner han.

Oluf Bøgh tilføjer dog, at næste års sædskifte naturligtvis også står på dagsordenen.

- Vi diskuterer lidt, hvordan sædskiftet skal være. Den ene kører meget fast med halvt korn og halvt græs på vekslende marker. Den anden skifter lidt mere. Det aftaler vi så indbyrdes, så det passer ind i mit sædskifte. Det giver mig flere muligheder for rotation. Og jeg kan dyrke mere korn, når der er tilstrækkeligt grovfoder, uddyber Oluf Bøgh.

Kemi og respekt

Landmanden på Nygaard vil godt stå ved, at han som aftager af de andres afgrøder har en dominerende rolle i samarbejdet.

- Jo, det er rigtigt, at jeg er den store i det spil. Men da ikke mere, end hvis de vil samarbejde med en anden, så står det dem frit for.

Oluf Bøgh betoner samtidig, at samarbejdet skal være win-win for begge parter.

- Det er jo mig, der siger, hvad jeg skal bruge af foder. Men jeg ser da også på, at hvis de har en kornmark, der gror efter i ukrudt, som det vil være

bedre at få høstet og ensileret, ja, så tager jeg også den. Vi prøver at gøre det sådan, at begge parter får noget ud af det.

Det samme gælder for eksempel i et år, hvor græsset gror for lidt til sidst, og der ikke bliver så store slæt. Så sætter Oluf Bøgh sine kvier på afgræsning for at spare omkostninger.

- Det handler om kemi i så-

” Det er skam ikke noget, der er på skrift. Vi plejer at afregne lige inden jul, og så siger vi tak for i år – og regner så med at gøre det samme til næste år

dant et samarbejde. Om personlig respekt for hinanden. Det kan godt ske, at det nogle gange går i nul, men så har vi ligesom hjulpet hinanden lidt. I år har jeg store lagre, fordi vi har haft et godt år med græs. Men så lukker

jeg jo ikke. Jeg tager det, de har, og så prøver vi at regulere det næste år. Der skal være elastik, for at samarbejdet kan fungere. Det kan ikke nytte, at man bare tager det bedste, og så må de andre stå med resten, understreger Oluf Bøgh.

En god aftale

Begge partnere bekræfter, at samarbejdet med Oluf Bøgh er godt.

- Vi har en god dialog en gang om året. Jeg er f. eks. bidt af frøgræs, og her er Oluf Bøgh altid flink til at tage, hvad jeg producerer. Og hvis der er noget, der ikke lykkes, så snitter vi det bare, fortæller Gert Jensen, som har deltidslandbrug på Østergaard, hvor han er født og opvokset.

Gert Jensen driver en el-installatør-forretning ved siden af landbruget.

- Vi har det nemt. Vi pløjer og sår, og så klarer Oluf Bøgh stort set resten. Samarbejdet er en måde at drive rentabelt hobbylandbrug på og et alternativ til at forpagte ud, kommenter Søren Hedegaard.

Han er forstander på en institution for drenge, Odamsgård, som han har samarbejdet med om landbruget, som han ejer privat. Drengene på institutionen får lov at hjælpe, og landbruget indgår dermed i det pædagogiske arbejde.

Både Gert Jensen og Søren Hedegaard erkender, at de ikke havde kunnet omlægge,

hvis de ikke havde haft samarbejdet med Oluf Bøgh.

- For os som planteavlere og med de afgrøder, vi har, så er et samarbejde som dette en forudsætning for at kunne drive økologisk landbrug, lyder det samstemmende.

Vejen til omlægning

Oluf Bøgh er heller ikke i tvivl om, at samarbejdet giver god mening for ham og hans partnere.

- Der skal helst halvanden hektar pr. ko til for at være selvforsynende med foder, og det er vi meget tæt på med de ekstra 70 hektar, samarbejdet giver. Det handler om selvforsyning, men også om forsyningssikkerhed i tørre år, at der er noget foder på lager. Vi er samtidig selv herre over foderets kvalitet, ligesom vi er knap så afhængige af udsving i markedet. Det er jo også samarbejdet, der gør det muligt for mine to partnere at drive økologisk landbrug, og at man derved også fastholder nogle beboere på landet.

Oluf Bøgh mener desuden, at samarbejde vil være en vigtig vej fremover.

- Jeg tror, det er den type samarbejde, vi skal have fat i, hvis vi skal have lagt mere jord om til økologi, så det ligesom kommer ind i en større sammenhæng. Der importeres en del økologisk korn og foderstoffer, så kunne vi dyrke det herhjemme i stedet, så var det bedre, konstaterer Oluf Bøgh.



Økologisk mælkeproducent Oluf Bøgh råder over ekstra 70 hektar jord til dyrkning af foder til sine 225 køer via samarbejde med to planteavlere om sædskifte.

Aurion vil have rene linjer i samarbejdet med



Jørn Ussing Larsen i møllet hos Aurion, der satser på et godt og tæt samarbejde med sine avlere.

SAMHANDEL: Den økologiske og biodynamiske bageri- og møllerivirksomhed fra Nordjylland stræber efter dansk udgave af fairtrade

Af Erland Rasmussen

Aurion A/S stiller strenge krav om kvalitet og faglighed hos sine avlere, der dyrker nogle af de mest udfordrende specialafgrøder og ofte som forsøg. Men det afskrækker tilsyneladende ikke. Tværtimod.

Mange landmænd vil nemlig gerne dyrke korn for Aurion med domicil ved Hjørring. Virksomheden er kendt for at have et unikt melsorti-

ment, og daglig leder, Jørn Ussing Larsen var manden, der introducerede spelt på det danske marked tilbage i 1992.

I dag formaler Aurion desuden korn af specialsorter som enkokorn, emmer, ølandshvede, dalarhvede og svedjerug m.m. Spelten og de andre oprindelige kornsorter udgør halvdelen af det samlede salg. Dertil kommer produktion af brød, mysli, grød, frugtpålæg og chokolade. Produkterne sælges i helsekostforretninger, gårdbutikker og specialbutikker over hele landet. Aurion A/S eksporterer desuden korn til Island og Norge.

En god kemi

Aurion har kontakt til 60 avlere, hvoraf omkring et halvt

hundrede løbende dyrker korn på kontrakt. Hemmeligheden bag samarbejdet ligger i, at bageri- og mølleriets daglige leder, Jørn Ussing Larsen, har opbygget et forhold til sine avlere gennem mange år. Nogle har været

med siden starten i 1974, og enkelte har dyrket biodynamisk siden 1951.

Samhandlen er da også reguleret mere af kemi mellem mennesker og af begreber som gensidig tillid, respekt, engagement og faglig stolt-

hed end af juridiske paragraffer i en kontrakt.

- Der er opbygget en mekanisme, og der er en tæt forbindelse mellem Aurion og avlerne. Jeg har mange samtaler med dem gennem året – enten telefonisk eller ved direkte besøg. Dertil kommer, at vi nogle år også holder avlermøder. I hvert fald oplever vi, at mange gerne vil dyrke for os. Vi stræber da også efter, at der er rene linjer i samhandlen. Vi plejer at finde ud af tingene. Jeg giver mine avlere en fair pris for det, de høster, og vi prøver at køre en dansk udgave af fairtrade, forklarer Jørn Ussing Larsen.

Jørn Ussing Larsen fremhæver et stort engagement hos sine avlere.

- Mange tror, landmænd kun

” Mange tror, landmænd kun tænker på kroner og øre. Men der er skam masser af faglig stolthed over at dyrke sine marker og få det til at lykkes med afgrøderne

tænker på kroner og øre. Men der er skam masser af faglig stolthed over at dyrke sine marker og få det til at lykkes med afgrøderne. Og jeg oplever en stolthed over at levere til os, fortæller Jørn Ussing Larsen.

Krav om kvalitet

Man skal dog ikke tage fejl. Aurion og avlerne har kontrakt på hinanden. Det er Aurion, der kommer med såsæden og dermed bestemmer, hvad der skal dyrkes. Til gengæld gives en garanti for, at der aftages aftalt mængde til aftalt pris. Prisen ligger iflg. Jørn Ussing Larsen noget over markedsprisen. Der satses på en stabil pris i et fornuftigt mellemløbet uden de store udsving med kraftige prisfald eller stigninger. Aurions pris på biodynamisk korn er cirka 10 procent højere end prisen på økologisk korn. Aurion stiller høje krav til både kvaliteten af kornet og dyrkningsmetoden. Foruden de økologiske og biodyna-



Bæredygtighed giver vækst

En ny analyse gennemført blandt 50 danske fødevarerivirksomheder viser, at 94 procent af virksomhederne ser hensynet til den miljømæssige bæredygtighed som en væsentlig løftestang for at kunne skabe øget vækst og konkurrenceevne. Analysen er bestilt af Fødevarerministeriet, hvis tilskudsordning GUDP har tildelt 103 millioner til 24 projekter ud fra en vurdering af, hvad der bedst sikrer den grønne omstilling i fødevarerhvervet. Fødevarerminister Mette Gjørskov ser analysens resultat som godt nyt for en grøn omstilling af fødevarerhvervet.

- Analysen viser, at fødevarerhvervet er med helt fremme i bussen, når vi i regeringen taler grøn omstilling. Det bekræftes også af, at der hver gang GUDP tildeler penge, er fire-fem gange så mange projekter og kroner, som vi kan imødekomme, siger Mette Gjørskov.

Naturens mangfoldighed svinder

Problemerne med at bevare den globale biodiversitet er så store, at de overskygger klimaforandringerne. Derfor er der brug for handlekraft baseret på videnskabelige fakta, hvis politikerne vil sikre en sund fremtid for kloden.

Sådan lyder konklusionen fra danske forskere, efter at 100 forskere og eksperter fra EU-landene har været samlet på Københavns Universitet for at diskutere, hvordan man kan organisere FN's kommende panel for biodiversitet. Ekspertpanelet skal være en pendant til FN's klimapanel.

Britisk mejeri har succes med musikreklamer

Det britiske øko-mejeri Yeo Valley har haft stor succes med at lave reklame på nye måder. Tv-reklamer med rappende landmænd og senest et boyband, der kan smelte pighjerter, har cementeret det lille øko-mejeris position som Storbritanniens bedst kendte økologiske brand.

Salget er tredoblet på ti år, og mejeriet forventer ifølge Farmers Weekly at slå ny rekord næste år med en omsætning på 250 millioner britiske pund - over 20 milliarder i danske kroner.

Yeo Valley har erobret 65 procent af det økologiske yoghurtmarked i de britiske butikker og har en markedsandel på fem procent af det samlede yoghurtmarked i Storbritannien.

avlere

miske krav stilles yderligere som krav, at der ikke bruges konventionel husdyrgødning på afgrøder til Aurion. Jørn Ussing Larsen understreger, at afregningssystemet er opbygget efter kvalitet. Det vil sige, at der betales tillæg for kvalitet.

- Vi vil gerne kunne se vore avlere i øjnene. Jeg plejer at sige til dem, at de over en femårig periode vil opnå en merpris i forhold til andre økologiske avlere for de øgede dyrknings- og kvalitetskrav, vi stiller. Men kun hvis de leverer kvaliteten, siger han.

Det høje gærde

Især vådt høstvejr og deraf følgende risiko for spiring af kornet har betydning, når det skal bruges til mel og bagning. Aurion har været ude for, at 25 procent af det korn, der var tegnet kontrakt på, ikke levede op til kvalitetskravet til bagning. I de tilfælde prøver Aurion at hjælpe med at afsætte kornet til anden side f.eks. til

foder. Men tabet bliver stort for landmanden. Til gengæld får Aurion så heller ikke solgt så meget mel og må melde udsolgt af nogle produkter, når der ikke kan skaffes tilstrækkelige mængder af kvalitetskorn.

Hos Aurion går man nemlig ikke på kompromis med kvaliteten.

- Vi har valgt at springe over, hvor gærdet er højest. Det er vigtigt, vi tager ansvar for dyrkning og produktion helt frem til detailhandelen og forbrugerne, pointerer Jørn Ussing Larsen.

God sparring

Økologisk landmand Eskil Romme, Hedegaard ved Nibe, har været avler hos Aurion A/S i 20 år. Han driver en bedrift, hvor 40 ud af 100 hektar anvendes til brødkorn. Her dyrker han svedjerug og spelt.

Eskil Romme erkender, det er udfordrende at levere korn til det nordjyske bageri og mølleri, og at kravene til kvalitet er høje. Men det er

ikke uoverkommeligt, mener han.

- Det er en udfordring, men vi bliver også belønnet for at levere kvalitetskorn, der giver mel med god bageevne. Det er såmænd ikke så besværligt, hvis man gør sig kravene klart på forhånd. Dyrkningsmæssigt er udfordringen, at kornet ikke bliver for vådt og spirer. Det går ikke galt, hvis man bjerger kornet, når det modner første gang. Vandprocenten skal være under 20 – og kornet skal efterfølgende have masser af varme og tørring, forklarer Eskil Romme.

Han fremhæver den personlige kontakt med Aurion som en fordel.

- Jeg får god sparring, og det er spændende at levere til en innovativ virksomhed, der løbende udvikler og afprøver tingene, siger Eskil Romme.

Faglig stolthed

Landmand Kurt Jessen, Eliselund, Haderslev, har dyrket korn til Aurion A/S i 12 år,

og det er biodynamisk korn, han leverer. Jessen driver en bedrift med 220 hektar. I marken dyrkes ni kornsorter. Og det er de gamle sorter som f. eks. spelt, enkorn og emmer, der er Kurt Jessens store interesse.

- De gamle sorter, som også er de mest spændende og fagligt udfordrende at dyrke, kan vi faktisk kun afsætte gennem en virksomhed som Aurion. Men jeg kan også godt lide at følge med i, hvordan mit korn bliver brugt, siger Kurt Jessen.

Kurt Jessen er selv meget interesseret i bagning. Derfor pirrer det også hans faglige stolthed at levere korn til mel, der giver den perfekte bagekvalitet. Og Jessen glæder sig over, at han møder samme glæde over de gode råvarer hos Aurion.

- Vi har et godt samarbejde, hvor vi tager hensyn til begges ønsker og behov. Det er rigtigt, at Aurion stiller høje krav om kvalitet, men det

er ikke urimeligt, for det er jo fødevarer, vi producerer, kommenterer Kurt Jessen.

Forsøg med glutenfri

Samarbejdet mellem Aurion og avlerne omfatter fra tid til anden også forsøgsdyrkning. Det seneste projekt går ud på at dyrke glutenfri afgrøder som hirse, boghvede, quinoa, amarant og hestebønner i Danmark. De dyrkes normalt under sydligere himmelstrøg.

Forsøget har fået millionstøtte fra Fødevareministeriets tilskudsordning for bæredygtig vækst i fødevarerhvervet, og det omfatter en række samarbejdspartnere som forskere fra KU LIFE (den tidligere Landbohøjskole), brødfabrikken Schulstad og Cimbria.

Planen er at gøre det halve af Livø, som i forvejen er omlagt til økologi, til glutenfrit område. Men også andre af Aurions avlere skal i gang med at dyrke de glutenfri afgrøder.

- Der er en stærk stigende efterspørgsel på glutenfri produkter, og det er sundt fornuft, vi selv kan dyrke dem i stedet for at importere, siger Jørn Ussing Larsen, som samtidig glæder sig over, at Aurions avlere altid er friske på at være med til eksperimenter og forsøg.



Kurt Jessen dyrker biodynamisk korn til Aurion, og han sætter pris på mølleriets respekt og kærlighed til den gode råvare. Foto: Karen Munk Nielsen.

Hver tredje konventionel sprøjter sig fattigere

En tredjedel af de konventionelle landmænd tænker ikke økonomisk rationelt, når de kører ud med marksprøjten. For denne gruppe er det meget vigtigt at have et højt høstudbytte i marken,

Det viser en undersøgelse fra Danmarks Miljøundersøgelser (DMU) under Aarhus Universitet. Forskerne har fået 1100 landmænd til at udfylde et spørgeskema om pesticider, penge og høstudbytte.

Også tidligere undersøgelser har vist, at en del landmænd lægger mere vægt på høstens størrelse i hkg end på det økonomiske udbytte.

- Den nye undersøgelse sætter for første gang tal på denne gruppe og viser, at den udgør et betragteligt antal, nemlig op mod en tredjedel af landmændene, og den viser ydermere, at disse landmænd vil være mindre tilbøjelige til at reagere på en afgiftsforhøjelse, end det normalt antages, skriver de to forskere Anders Branth Pedersen og Helle Ørsted Nielsen på DMU's hjemmeside.

- Der er tilsyneladende tale om forskelle i personlighed snarere end i forskelle mellem store og små bedrifter eller husdyr- og plantebedrifter, skriver de også.

Omlægningstjek

Tjek dit økologipotential

Fagligt Team i Økologisk Landsforening tilbyder gratis omlægningstjek på din gård. Et møde hvor økologi kan blive en del af strategien på ejendommen

Omlægningstjek indeholder:

- Indledende samtale (telefon) hvor der aftales mødedag, deltagere og dagsorden
- Omlægningstjek 3-5 timer hvor spørgsmål om økologi på gården gennemarbejdes
- Udsendelse af referat med aftaler om opfølgning
- Efter 3-5 måneder: opfølgende telefonsamtale

Omlægningstjek giver:

Indblik og inspiration til, hvordan den konventionelle ejendom kan se ud under økologisk drift.

Producentsammenslutningen Økosalg og Oplysning står bag omlægningstjek, der er finansieret af Fødevareministeriets kvalitetsmærkeordning og EU.

Henvendelse

Fagligt Team, Økologisk Landsforening, tlf.: 8732 2700, mail: faglig@okologi.dk



ØKOLOGISK
landsforening



Fra skrot-slot til slots-mærke

AFSÆTNING:
Sanne og Svend Brodersen købte Gram Slot, skabte deres eget økologiske varemærke og fik usædvanligt samarbejde med dagligvarekæde

Af Erland Rasmussen

Gram Slot er et godt eksempel på en virksomhed, der

drives efter principperne om oplevelsesøkonomi. Det vil sige, at man arbejder på at berige sine produkter eller serviceydelser med oplevelser. Gram byder på en bred vifte af aktiviteter som hotel, restaurant, konference, messer, bryllupsfest, naturskole, rundvisning, jagt, fisketur og ikke mindst besøg på det 1050 hektar store åbne økologiske landbrug.

Og når Gram siger 'åbent landbrug', så skal det forstås helt bogstaveligt. Der er rundvisning hver lørdag kl. 10, og der reklameres med

den åbne invitation til forbrugere på slottets produktemballage i Rema 1000. Formålet er, at forbrugere meget gerne må se, hvordan økologerne behandler dyr og jord, ligesom slottet til gengæld håber på dialog og ideer til nye produkter direkte under besøget.

Drømmen om slottet

Sanne og Svend Brodersen har drevet slottet i fire et halvt år. Men det stod ikke skrevet, at ægteparret Brodersen en dag skulle blive slotsejere.

Tilbage i 2006 havde ægteparret fået de første tre af fire børn, boede på og drev slægtsgården ved Kolding som økologisk landbrug med 350 hektar og 160 køer. Sideløbende havde Svend Brodersen en lokalpolitisk karriere som viceborgmester, udvalgsformand på børneområdet og formand for Venstres gruppe i Kolding Byråd. Sanne havde også et travlt arbejdsliv som cand.mag. i litteraturvidenskab og kulturformidling og et job som projektleder.

- Vi brugte megen tid uden for hjemmet, og vi havde flere gange talt om, hvordan vi kunne skabe mere helhed omkring familieliv, børn og arbejde, fortæller Svend Brodersen.

En dag så Svend Brodersen en annonce i en landbrugsavis, at Gram Slot var til salg. Og sådan begyndte drømmen om at bo og arbejde på et slot at modne hos ægteparret, der fik lavet en gennemarbejdet forretningsplan med deres visioner for slottet. Dernæst gjaldt det finansieringen.

Må droppe selveje

Svend Brodersen, som er landmand af både herkomst, uddannelse og sjæl, måtte imidlertid bryde med landbrugets traditionelle mantra

om selveje for at realisere hans og hustruens projekt.

- Det er altid irriterende, når en bank ikke bare siger ja. Så vi måtte overveje, hvad der var vigtigst for os: det, jeg var blevet opdraget med, nemlig at selvejet var mere helligt end grundloven, eller at komme til at bruge sit liv på det, man har mest lyst til, husker Svend Brodersen.

Brodersen refererer dermed til, at banken betingede sig, at der skulle findes en partner. Gram Slot var nemlig en investering til 90 mio. kr. Og selv om Sanne og Svend Brodersen dengang kunne rejse en egenkapital på 15 mio. kr. i friværdi i de forskellige landbrug, de ejede, så var det altså ikke tilstrækkeligt.

- Da vi lagde plusser og minusser op, så syntes vi, det var helt vildt spændende,

” Det er altid irriterende, når en bank ikke bare siger ja. Så vi måtte overveje, hvad der var vigtigst for os

selv om vi måske kun kunne komme til at eje lige godt halvdelen. Men det var et kæmpe skridt at tage, fordi vi i landbruget jo aldrig har sat spørgsmålstegn ved selvejet, konstaterer Svend Brodersen.

Investor på plads

Det lykkedes at finde en medinvestor til at købe Gram Slot, der består af Gram og Nybøl godser, og det blev ægteparret Elsebeth og Niels Nygaard. Niels Nygaard er en erfaren industrimand fra Kolding. Og 1.7. 2007 blev det en realitet med to familier som ejere af det gamle aktie-



selskab bag Gram Slot. Sanne og Svend Brodersen med 51 procent og resten til Elsebeth og Niels Nygaard. Bestyrelsen supplerede sig med endnu en erhvervsmand, Johannes Huus Bogh, som blev formand for bestyrelsen.

Det store projekt

Håndværkere blev ansat, og en omfattende restaurering til 30 mio. kr. blev sat i gang, ligesom der blev etableret køkken og restaurant. Dertil kom et stort projekt med at skaffe den bortforpagtede jord og køerne tilbage, så man kunne få gang om lægningen af landbruget til økologisk drift. Sideløbende blev slottet åbnet for rundvisninger.

Fra januar 2009 var landbruget ved at være omlagt til økologi, og så var Gram Slot klar til at producere økologisk mælk fra godsets 240 køer.

- Gram Slot var blevet kendt, fordi der kom mange mennesker på besøg. Derfor overvejede vi at lave vores eget varemærke, så vi kunne få en bedre pris og indtjening på de produkter, vi produce-

rede, uddyber Svend Brodersen.

Fødevarerådgivningen under Økologisk Landsforening hjalp Gram Slot med at beskrive målsætninger, værdier og ønskeposition, ligesom der blev lavet jord-til-bord-analyse for at identificere og optimere merværdien i produkterne fra Gram Slot.

Men hvordan skulle produkterne sælges? Gennem gårdbutik? Og hvad med distribution? Det stod hurtigt klart, at de skulle finde en model med færre omkostninger.

Ideen om et mærke

Resultatet blev ideen om at finde en detailkæde, der ville være interesseret i at sælge økologiske kvalitetsprodukter under varemærket Gram Slot.

- Vi gik efter at finde en kæde, der ville garantere afsætning, der havde egen logistik og markedsføring, og som vi kunne få et strategisk samarbejde med om udvikling af nye produkter. Og i stedet for at etablere eget mejeri og mølle, så var ideen at outsource produktionen – også fordi vi dengang var usikre på, hvad folk ville have, forklarer Svend Brodersen.



Sanne og Svend Brodersen havde en drøm om at bo og arbejde på et slot, fordi de gerne ville have mere helhed i familielivet. Foto: Gram Slot

Hvidovre Kommune vil have mere økologi

Kommunalbestyrelsen i Hvidovre Kommune har nedsat en arbejdsgruppe, som skal undersøge mulighederne for at bruge flere økologiske råvarer i den kommunale mad. Et flertal i kommunalbestyrelsen har ifølge Hvidovre Avis netop afsat 100.000 kroner til arbejdsgruppen, der skal se på, hvilke muligheder der er for at gøre madproduktionen i de kommunale institutioner og arbejdspladser økologisk.

- Vi taler her i første omgang om rådgivning for et i denne sammenhæng ganske lille beløb. Og man skal altså også huske på, at der er tale om en investering på langt sigt. Det handler om klima og miljø, sagde Katrine Høybye (SF), som selv var med til at fremsætte forslaget, der mødte en del modstand fra den borgerlige fløj.

Flere elever har fået smag for økologien

Mellem 18 og 19 % af eleverne på de københavnske EAT-skoler køber nu dagligt mad fra den økologiske skolemadsordning EAT. Det svarer til, at der sælges omkring 17.000 måltider ugentligt. Efter en vanskelig start er EAT-menuen ved at have fanget smagsløgene hos de københavnske skoleelever. I sidste halvdel af skoleåret 2011 stabiliserede salget af EAT sig på mellem 18 og 19 %. Det vil sige, at mellem 18 og 19 % af eleverne på skolerne køber EAT-mad dagligt. Det svarer til, at der blev solgt omkring 17.000 måltider ugentligt. Til sammenligning lå salget på samme tidspunkt i 2010 mellem 14 og 15 %.





Gram Slot, der ikke havde været beboet i 25 år, da Sanne og Svend Brodersen flyttede ind, er foreløbig restaureret for et tocifret millionbeløb. Der er 800 rundvisninger om året.
Foto: Gram Slot

Svend Brodersen bestilte derefter en analyse af hver enkelt detailkæde hos Økologisk Landsforening for at finde ud af, hvilken kæde der ville være bedst for Gram Slot at samarbejde med. Rema 1000 faldt ud som perfekt match.

Efter et kun tre timer langt møde med salgs- og marketingdirektør Anders Jensen fra Rema 1000 var aftalen i hus: Gram Slot skulle være økologisk private label hos den norske dagligvarekæde, som dermed også fik eneret til produkterne fra godset. Januar 2010 begyndte salget i Rema 1000 af økologisk mælk og kartofler fra Gram Slot.

Kapitaludvidelsen

I løbet af 2010 fik Gram Slot udloddet en stor sum penge fra Real Dania-fonden øremærket istandsættelse af slottets gamle staldbygninger. Betingelsen for at få udbetalt de mange penge var dog, at Gram Slot selv finansierede 10 mio. kr. af ombygningen af staldbygningerne, der skal bruges til jule- og forårsmesser, konferencesal til 800 mennesker samt butik og cafe.

Bestyrelsen forkastede hurtigt ideen om at gå ud på lånemarkedet. I stedet drøftede den mulighederne for at få tilført penge som en kapitaludvidelse i selskabet. Det førte igen til overvejelser hos Sanne og Svend Brodersen, fordi en sådan kapitaludvidelse ville betyde, at deres ejerandel i Gram Slot ville komme under de magiske 51 procent.

- Vi var ikke i tvivl om, at hvis vi kunne fortsætte udviklingen af Gram Slot ved at tage en partner mere ind, så hellere eje 40 procent af noget, der er i fremdrift, end at klamre sig til 51 procent af noget, der ikke kan blive gjort færdigt før om mange år. Øverst på ønskesedlen over mulige nye partnere stod Rema 1000 og kædens ejer, den norske Reitan-familie.

- Vi arbejdede tæt sammen i forvejen og kendte hinanden. Og med Reitan som medejere ville vi skabe en alliance, hvor vi ikke behøvede tænke på, om de var med i morgen eller i overmorgen. Et forpligtende samarbejde for begge parter i medgang og modgang, ligesom bestyrelsen i Gram Slot ville få tilført ny viden, for-

klarer Svend Brodersen.

Den korteste vej

Rema 1000 ville gerne være med, og i efteråret 2010 fik Gram Slot derfor tilført et stort millionbeløb i egenkapital, og Rema Industrier kom til at eje 20 procent af aktierne med option på at kunne købe flere senere.

Svend Brodersen glæder sig over den totale integration mellem Rema og Gram.

- Vi har Danmarks korteste afstand fra kunde til beslutning i primærproduktionen. Vores viden om, hvad der rører sig ude i butikkerne, er ikke længere væk end et telefonopkald til Rema 1000 – og omvendt. Jeg tror ikke, at der er andre, der har større hastighed, når det gælder om innovation fra producent og ud til kunden. Vi er meget tæt på den enkelte forbruger, og den enkelte forbruger er tæt på beslutningen her.

Svend Brodersen påpeger også, at Gram Slot er fleksibel i produktion og forarbejdning, så man lynhurtigt kan omstille sig efter markedets krav. Den særlige konstruktion sikrer desuden lave omkostninger.

Men hvordan lever Gram Slot så med fremmedkapital i landbruget?

- Jeg ser enorme fordele, for alle medejere arbejder for Gram Slot og åbner døre og markeder hele tiden. Hvad der er godt for Gram Slot, det er godt for os alle, fastslår Svend Brodersen, som mener, at tilsvarende integreret samarbejde med en afsætningskæde også vil være vejen frem for andre økologiske landbrug eller producenter. Kapitaludvidelsen har betydet, at Gram Slot ikke kun fik midler til ombygningen af staldene, men også til en udvidelse af landbrugsproduktionen.

I dag findes 12 produkter fra Gram Slot i Rema 1000. Det er varianter inden for mælk, ost, kartofler, mel og havregryn. På sigt skal sortimentet udvides yderligere.

Ja eller nej til økologi?

Hvorfor siger nogle landmænd ja, mens andre siger nej. Hvorfor siger landmænd ja til økologi? Er det økonomi, dyrevelfærd, miljøhensyn eller helt andre overvejelser, som ligger bag. Hvorfor siger andre nej. Er det driftsformen, de mange restriktioner eller er det økonomiske incitament for lille?

Det vil vi gerne vide. Hvis du vil bruge nogle få minutter på at besvare vores spørgsmål, vil vi gerne kvittere ved at give dig mulighed for at vinde en iPad. Vi sætter een på højkant for hver 50, som svarer. Vinderne af Ipads får direkte besked. Udfyld spørgeskemaet her og send det til: Den grønne vej, Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, 8230 Åbyhøj eller gå ind på <http://bit.ly/dinholdning>



1. Driver du din ejendom økologisk?

Hvis ja – hvorfor lagde du i sin tid om til økologi:

- Økonomi
- Dyrevelfærd
- Holdning
- Miljø
- Andet

2. Har du overvejet at lægge om til økologi?

Hvis ja - hvorfor:

- Økonomi
- Dyrevelfærd
- Holdning
- Miljø
- Andet

3. Har du fået foretaget omlægningstjek?

- Ja
- Nej

4. Du driver din ejendom konventionelt og har ikke lyst til at blive økolog:

Hvorfor ikke:

- Min ejendom egner sig ikke til økologisk drift
- Jeg tror ikke på økologi
- Jeg ved for lidt om økologi
- Økologi er ikke en økonomisk fordel for mig
- Andet

Navn

Adresse

Telefon

E-mail

Driftsform: konv/øko

Areal, ha

Antal dyr/art

Flere svenske øko-svin

Svenske KRAV har oplevet en rekordtilgang af økologiske svin i indeværende år, hvor antallet er vokset fra 20.000 til 24.000. Det svarer til en vækst på 20 pct., men udgør kun ca. en tredjedel af den danske øko-produktion eller under en pct. af hele svineproduktionen i Sverige. Ifølge KRAV er væksten et resultat af en bedre afregningspris, som har gjort det muligt for flere at omlægge til økologi. 24 000. For at skabe mere opmærksomhed omkring de svenske KRAV-grise, har de 24 producenter i samarbejdsorganisationen 'Jord på trynen' åbnet hjemmesiden www.jordpatrynet.se



VI OFFENTLIGGØR RESULTATET AF UNDERSØGELSEN I NÆSTE NUMMER AF DEN GRØNNE VEJ - SOM UDKOMMER I APRIL 2012. Ved at deltage giver du tilladelse til, at vi kan henvende os direkte til dig. Vi vil meget gerne i kontakt med landbrugere, der enten siger måske eller nej til økologi og som vil være med i en fokusgruppe/ REDAKTIONEN.



Lorens Peter Petersen (tv) og Emil Bonnichsen Petersen har fået mere rationel kørsel, fordi de driver deres 700 hektar sammen i Nolde I/S.

To driver jorden i fælles selskab

PARTNERSKAB:

Økologiske mælkeproducenter har 700 hektar i interessentskabet Nolde I/S, og det giver fordele både økonomisk, arbejdsmæssigt og mentalt

Af Erland Rasmussen

For Lorens Peter Petersen og Emil Bonnichsen Petersen i Nolde ved Bylderup Bov i Sønderjylland er det slut med at sige 'min jord' og 'din jord' – nu er det i stedet 'vores jord'.

De to økologiske mælkeproducenter har nemlig drevet deres marker i interessentskabet Nolde I/S siden 2004. Og når man spørger til erfaringerne, så er der ingen tøven:

- Vi kunne ikke tænke os det anderledes, og vi begriber ikke, hvorfor ikke flere af kollegaerne gør det samme, lyder svaret.

Naboer og grandfætre

Lorens Peter Petersen og Emil Bonnichsen Petersen, som i øvrigt er grandfætre, er naboer med hver sin bedrift på Noldevej. Lorens med 250 hektar, 200 SDM-køer og økologisk drift siden 1997, Emil med 120 hektar, 120 SDM-køer og omlagt til økologi i

1995. Begge er leverandører til Naturmælk.

Samarbejde var i øvrigt ikke ukendt for de to, som i forvejen havde et maskinfællesskab, blandt andet med kartoffelmaskine. Oprindeligt lå kun den forpagtede jord i interessentskabet. Men efter et år fandt de to landmænd ud af, at samarbejdet var en god ide. Siden er al jord lagt ind i interessentskabet, som ejes 50-50 procent. I alt er der nu 700 hektar under plov inklusive forpagtning.

Intet i klemme

Begge landmænd lægger vægt på, at samarbejdet holdes så enkelt som muligt. Derfor omfatter Nolde I/S kun jord og intet andet. - Vi vil kunne opløse selskabet hurtigt. Det skal være nemt at stoppe. Man skal kunne komme ud uden at blive uvenner. Det er vigtigt at kunne bevare det gode naboskab, understreger Lorens Peter

Petersen.

- Vi har ikke noget i klemme pengemæssigt i selskabet og dermed ingen forpligtelser på den måde, supplerer Emil Bonnichsen Petersen.

Sådan fungerer det

Det fælles selskab aflønner arbejdet i markerne. Det vil sige, at der på forhånd er aftalt interne priser på udførelse af forskellige opgaver, som efterfølgende faktureres ud til Nolde I/S. Der føres dermed nøje regnskab og tidsregistrering over traktortimer, arbejdskraft m.v. Det er Lorens Peter Petersens kone, Irene, der styrer regnskabet i Nolde I/S. Og ingen af parterne tøver med at udnævne hende til den vigtigste person i samarbejdet.

Interessentskabet fungerer desuden som indkøbs-selskab. Parterne aftager foder til forudbestemte interne priser. Gødning fra begge besætninger går i fælles pulje og fordeles på markerne.

Logistikken

En meget mere rationel logistik fremhæves som en af de meget store for-

dele ved samarbejdet. Det er slut med at krydse frem og tilbage over hinandens spor og i stedet køres kortere afstande. Arbejdsmæssigt er det også meget nemmere, når man for eksempel bare kan koble ledningerne sammen til markvandingen.

- Vi kører så lidt som overhovedet muligt for at holde omkostningerne nede – og når vi driver markerne i fællesskab, så er det jo lige meget, hvor vi kører hen først. Det skal bare gøres så rationelt som muligt, forklarer de to landmænd fra Noldevej. Lorens og Emil taler sammen flere gange dagligt blandt andet om fordelingen af opgaverne. Emil klarer såning, mens Lorens normalt står for pløjning. Men ellers er det den, der bedst har tid, som laver arbejdet i marken.

Bløde værdier

Generelt slår de to økologiske landmænd fast, at samarbejdet giver økonomiske fordele, sparer omkostninger, ligesom de ikke behøver så mange maskiner. Til gengæld er maskinerne

blevet større. Samarbejdet er imidlertid også en gevinst på anden vis.

Lorens Petersen:

- Det er også rart at have en kollega, man kan betro sig til og diskutere med, uden det kommer videre.

Emil Bonnichsen Petersen:

- Der opstår mange flere ideer, når man er to. Vi afprøver nogle ting, forsøger os med nye afgrøder. Det giver en rigtig god sparring.

Som noget nyt skal de to sønderjyske landmænd for eksempel til at dyrke grønne ærter til konsum på kontrakt for et tysk firma.

Mit og dit

Det er flere år siden, Lorens og Emil holdt op med at sige 'min jord' og 'din jord'. Nu er det 'vores jord'. Et sådant samarbejde kræver nemlig en ændret tankegang i forhold til den traditionelle selvejermentalitet i landbruget. Emil Bonnichsen Petersen:

- Man må ikke være for snæversynet, men man skal se tingene i en helhed. Lorens Peter Petersen:

- Og man må heller ikke gå i for små sko. Hvis bare begge har en fordel, så kan det godt være, at den er større for den ene i forhold til den anden. Også i forhold til forpagtning af jord er samarbejdet en fordel.

Der opstår mange flere ideer, når man er to. Vi afprøver nogle ting, forsøger os med nye afgrøder. Det giver en rigtig god sparring

- Når vi bliver tilbudt jord, så snakker vi om det, også om prisen, siger de to landmænd.

Hvad er ulemper?

Er der slet ingen ulemper forbundet med samarbejdet om Nolde I/S? Først efter lidt betænkningstid kommer der én.

- Det skulle lige være, at vi altid skal skrive i bogen, hvad vi laver, siger Lorens Peter Petersen.

- Ja, registreringen er en ulempe, siger Emil Bonnichsen Petersen.

Lorens og Emil bliver imidlertid hurtigt enige om, at den omfattende registrering i virkeligheden også er en fordel.

- Vi kan altid finde frem til, hvornår vi har gjort det ene eller det andet. Og vi kan regne ud, hvad det koster os at lave tingene, siger de to.

Det betyder, at de to partnere somme tider lader maskinstationen klare en opgave, fordi forskellen i pris ikke altid er særlig stor i forhold til at lave det selv. Det øger effektiviteten.

Løfte i flok

Samarbejdet mellem de to økologiske landmænd på Noldevej bliver måske også udvidet med et fælles biogasanlæg engang i fremtiden. Tegningerne er i hvert fald klar.

- Banken sagde ja, fordi vi er to til at bære det. Lige nu kan vi ikke få det til at hænge sammen, så vi afventer politikerne. Men vi ville gerne i gang. Det kunne gavne indtjeningen, og det ville kunne være til gavn for mange i området, mener Lorens Peter Petersen og Emil Bonnichsen Petersen.