

ØKOLOGISKE FRONTLØBERE 2016

SAMARBEJDE
VÆRDISKABELSE OG LØNSOMHED

NÆSTE GENERATION
INNOVATIV PRODUKTION





SAMARBEJDE

- 5 **Godt samarbejde inspirerer andre til at samarbejde**
- 6 **Mange snakker – men der er få, der gør noget ved det**
Økogårdene Skjern Enge.
- 8 **Forbrugernes og landmandens bindeled**
Mikkel Hesselager - Spis min gris.
- 10 **Et lille - men stærkt lysende fyrtårn**
Johanne Schimming, Hegnsholt Hønseri.



VÆRDISKABELSE OG LØNSOMHED

- 13 **Det er den ekstra værdiskabelse, der giver lønsomheden**
- 14 **Stengården fandt sin egen vej**
Jens Otto og Elisabeth Rasmussen , Stengården
- 16 **Kassesalg er indbegrebet af forbrugerdrevet innovation**
Aarstiderne
- 18 **Tiden er til små, lokale gårde**
Varde Ådal Lam



NÆSTE GENERATION

- 21 **Økonomien udfordrer generationsskiftet i dansk landbrug**
- 22 **Kompromisser, forståelse og tolerance**
Skyttes Gartneri
- 24 **Fødderne er solidt plantet under lejet bord**
Bundgaard Sharemilker
- 26 **Visionen om madglæde og gode relationer**
Yduns Have



INNOVATIV PRODUKTION

- 29 **Man kan også lære noget af fejlslagne forsøg**
- 30 **Seks innovative tiltag**
Hestbjerg Økologi
- 32 **Livet i jorden**
Anders Lund, Aastrupgaard
- 34 **Purpur hvede, blå byg og grønne æg**
Anders Borgen, Agrologica

ØKOLOGISK FRONTLØBER 2016

UDGIVER:

Økologisk Landsforening
Silkeborgvej 260, 8230 Åbyhøj
www.okologi.dk

TRYK: ArcoRounborg a/s

OPLAG: 5.900

REDAKTION:

Irene Brandt, ansvarshavende
ib@okologi.dk
Jakob Brandt
jb@okologi.dk

BILLEDBEHANDLING:

Arne Bjerre
ab@okologi.dk

LAYOUT:

Irene Brandt
ib@okologi.dk

ØKOLOGER ER LANDBRUGETS FRONTLØBERE – MØD 12 HELT I FRONT

.....

Tekst Per Kølster, landsformand Økologisk Landsforening

”Økologiens frontløbere er folk, som løber mere, end de går og dermed er de i front. Det er med den stærke tro som brændsel, at de har taget førertrøjen og sørget for at vise vejen.



Imperier blev ikke bygget af kejsere, men af folket. Økologi er skabt ikke af de få men af os selv. Af alle de energiske landmænd og -koner, som har villet, og som af nysgerrighed, lærevillighed, kreativitet og mod har flyttet grænserne for det ønskelige og det mulige. De har taget et frivilligt og personligt valg. Og landmændene har ikke været alene. Ved bordet har der været, og er fortsat, kritiske og krævende ganer, der ikke er villige til at acceptere hvad som helst. De har vendt blikket indad, stillet spørgsmål og efterspurgt det bedste i en verden, som ellers har været alt for villig til at tilbyde det billigste. De har taget et valg. Rigtigt mange har været med på rejsen og sikret økologiens udvikling ved at fylde hylderne og indkøbskurvene eller ved at åbne stalddøren og byde gæsterne indenfor.

Økologiens frontløbere er de af os, som løber forrest, og som har gjort det på en måde, som er ikonisk for os andre, som forbillede og som trækraft. Det er folk, som løber mere, end de går og dermed er de i

front. Det er med den stærke tro som brændsel, at de har taget førertrøjen og sørget for at vise vejen. Igennem økologiens historie har der været rigtig mange af denne kaliber, ja, jeg kunne gå så vidt som til at sige, at alle økologer er frontløbere. Prøv at smage på 'jeg er frontløber'. Nogle er selvsagt mere markante end andre, men i havet af landmænd, kan vi rose os af, at vi alle har taget et meget personligt valg, som gør en forskel. Der er nok mange, der har oplevet den undrende eller endda stærkt kritiske omverdens syn på valget. Det har krævet og kræver fortsat styrke at sætte sig op imod flertallet og – ja nu går jeg vidt – middelmådigheden. For hvad er vel mere middelmådigt end usikkerheden over for det nye og det fremmede. Egentligt utroligt at dette fænomen er så udbredt i et samfund, som bryster sig af at være både oplyst, tolerant og demokratisk.

Så det at være frontløber er en udfordring, som handler om så meget og mere end at have fået en ide. Det handler om evnen til at gøre noget ved den og tage alle de udfordringer inklusive omverdensreaktionen og håndtere den. Det kræver folk med overskud, tro på egne evner og tillid til omverdenen. I magasinet her kan du møde og læse om 12 frontløbere, som alle er nomineret inden for deres felt som årets økologiske frontløbere. Det er landmænd, der har tænkt nyt, gjort nyt, udviklet og været med til at sætte baren højt for det økologiske landbrug. I forbindelse med Økologisk Landsforening generalforsamling, vil deltagene kunne stemme på de 12 nominerede som årets frontløber i hver af de fire kategorier. God læselyst!



GODT SAMARBEJDE INSPIRERER ANDRE TIL AT SAMARBEJDE

.....

I gode samarbejder kan det magiske ske, at $1+1=3$

Tekst Irene Brandt

BAGGRUND: Hans Bach-Lauritsen er forretningsudvikler i Økologisk Landsforening, og redaktionen har spurgt ham, hvad han forstår ved et godt samarbejde:

- Noget af det første, der falder mig ind, er, at det at samarbejde passer så flot ind i tidsånden. De landmænd, der samarbejder, reetablerer andelstanken. De tænker, der er for små til selv at udvikle deres idéer, men sammen med andre kan de realisere deres drømme. Det interessante er også, at de samarbejder om alt muligt fra maskiner over logistiske løsninger til afsætning, hvilket alle tre nominerede kandidater - blandt mange velfungerende samarbejder - er gode eksempler på, siger Hans Bach-Lauritsen.



”Landmændene kan jo godt se, at hvis de ikke selv er i stand til at dække efterspørgslen, så giver det plads for importerede varer – og i denne situation kan konkurrenter med fordel konverteres til kollegaer,
Hans Bach-Lauritsen.

Fællesskab

Han lægger vægt på, at et godt samarbejde kan reproduceres.

- Nogle samarbejder fungerer kun i en helt bestemt sammenhæng. Andre er lige til at lade sig inspirere af – og det er dem, jeg aller bedst kan lide, siger Hans Bach-Lauritsen. Han fortsætter:

- Når man går ind i et samarbejde, har man valgt at sige farvel til en del af sin selvstændighed til fordel for et fællesskab. Og det kan jeg rigtig godt lide.

Ikke størst men bedst

- Andre bliver måske lidt imponerede, hvis der er stor omsætning eller mange deltagere i et samarbejde. Jeg er selv mere imponeret over de samarbejder, hvor deltagerne har evnen og viljen til at gå sammen om realiseringen af en unik idé, og skabe så megen opmærksomhed om idéen, at andre siger 'Hold da kæft! Det vil vi da også prøve!' siger Hans Bach-Lauritsen.

De fleste af de samarbejder, som imponerer, er

etableret på trods af – eller måske i trods over – den gængse virksomhedsdannelse.

- Det er et andet område, som gør indtryk på mig i disse år, hvor vi ser ret mange nye samarbejder – især inden for den økologiske produktion, hvor udviklingen inden for efterspørgslen af økologiske råvarer, er med til at bane vej for samarbejdende landbrug. Landmændene kan jo godt se, at hvis de ikke selv er i stand til at dække efterspørgslen, så giver det plads for importerede varer – og i denne situation kan konkurrenter med fordel konverteres til kollegaer, siger Hans Bach-Lauritsen og fortsætter:

- For det tredje er jeg imponeret over, hvor gode de økologiske landmænd er til at bruge alternativ finansiering – som for eksempel crowd funding, når de etablerer deres samarbejder. Det er svært at starte helt fra bunden, og det er jo fantastisk, hvis man udover at samarbejde med andre økologiske landmænd også kan udvide samarbejdet til at omfatte forbrugere.

MANGE SNAKKER – MEN DER ER FÅ, DER GØR NOGET VED DET

.....

Økogårdene Skjern Enge arbejder på at få landbrug, natur, vind og turisme til at gå op i en højere enhed

Tekst og foto: Irene Brandt

- Jeg tror, det er vores held, at interessen for lokale varer og økologi for tiden er meget stor. Var vi begyndt for otte år siden, er jeg ikke sikker på, at det var gået lige så godt, fortæller Søren Christensen. Han er landmand på Aanumgård, der ligger smukt med udsigt over Skjern Å-dalen, hvor hans kreaturer græsser. De er sammen med kollegaens, Erling Bondes, dyr grundstammen i virksomheden Økogårdene Skjern Enge. Virksomheden er nomineret til Frontløber 2016 i kategorien 'Samarbejde', men Søren Christensen taler på begge vegne, for Erling Bonde er pt ude at rejse.

- Vores udgangspunkt er, at vi gerne vil producere oksekød på arealer, som ikke kan bruges til landbrugsdrift i traditionel forstand. Men det skal være kød af høj kvalitet, derfor samarbejder vi med slagter Sørensen og Bent Graakjær fra Westergaards Hotel i Videbæk. Vi skal have de bedste krydsninger og den rigtige fodersammensætning, så kødet får den aller bedste kvalitet, fortæller Søren Christensen.

En bliver til flere

Økogårdene har erfaret, at etableringsfasen er svær, men i takt med, at de har etableret et samarbejde med andre virksomheder, er dørene blevet åbnet for gårdenes produkter. Og har man først etableret ét samarbejde, så kommer der mere til. Virksomheden har for eksempel indledt et samarbejde med det lokale grossistfirma Funkis Food, der sælger økologiske fødevarer til helsebutikker og dagligvarehandlen, og som nu også har specialiseret sig i lokalproducerede landbrugsprodukter fra Vestjylland.

- Vi leverer havre, der er dyrket på marker, der er helt fri for rester af andre kornafgrøder, så havren er helt glutenfri. Havren bruges til en økologisk muesli, som Funkis Food sælger i sit sortiment, fortæller Søren Christensen.

Med hele vejen

Søren Christensen glæder sig over, at han kan følge sine dyr hele vejen fra engen til forbrugeren.

- Vi afleverer ikke bare vores dyr til et slagteri. Vi følger dem hele vejen – også efter slagtingen, for vi sælger selv kødet til restauranter og en slagter i Torvehallerne i København. Resten sælger vi gennem vores web-butik, hvor vi klart mærker en stigende efterspørgsel efter egnsbestemte fødevarer, hvortil der er knyttet en autentisk historie.

De ting vi ikke selv er så gode til, får vi hjælp til af fagfolk. Dem kan vi også sparre med, og de giver os et godt modspil til de skæve idéer, vi somme tider kommer op med, siger Søren Christensen.

Kort vej

Han fremhæver flere gange, at der særlig er ét kendetegn ved Økogårdene Skjern Enge:

- Vi handler, når vi har en idé. Vi prøver idéen af, og ser om det kan lade sig gøre.

Nyeste skud på idé-stammen blev offentliggjort kort efter nytår, da medierne kunne fortælle, at Økogårdene Skjern Enge – sammen med to andre lokale fødevareraktører - har købt Velux' 10.000 kvm. produktionslokaler i Trolldhede, som stod tomme.

- På sigt håber vi, at vi i de nye lokaler kan indrette en fødevarerpark for lokale, vestjyske råvarer. Ved at samle det hele på ét sted kan turister, lokale forbrugere og ikke mindst de lokale restauranter købe alle de lokalt producerede råvarer på ét sted, så de ikke skal køre fra gårdbutik til gårdbutik, fortæller Søren Christensen og tilføjer:

- Ikke at der er noget galt med gårdbutikkerne, men de henvender sig til en meget lokal kundekreds. Med fødevarerparken har vi ambitioner om også at kunne markedsføre de vestjyske råvarer uden for regionen,

**Søren Christensen
sælger kødet fra
Økogårdenes kreaturer
direkte til slagterbutikker
og restauranter.**



”Vores udgangspunkt er, at vi gerne vil producere oksekød på arealer, som ikke kan bruges til landbrugsdrift i traditionel forstand. Men det skal være kød af høj kvalitet, derfor samarbejder vi med slagter Sørensen og Bent Graakjær fra Westergaards Hotel i Videbæk. Vi skal have de bedste krydsninger og den rigtige fodersammensætning, så kødet får den aller bedste kvalitet.

og gerne sælge og distribuerer til både private og det professionelle marked.

På sigt ønsker vi også at tilbyde arbejdspladser til de mennesker, som på den ene eller anden måde har svært ved at finde fodfæste på det ordinære arbejdsmarked.

I samspil med naturen

Ambitionerne bag Økogårdene Skjern Enge er store, og Søren Christensen er ikke bange for at indrømme, at der er mange bolde i luften, og at han ikke er helt klar over, hvordan de alle skal bringes i spil.

- Men der er så mange, der snakker og snakker om alt det, man kan gøre. Vi snakker, og vi gør noget. Vi ønsker at styrke Vestjylland uden for regionen. Her skal vi leve af landbrug, natur, vind og turister, så vi er nødt til at finde løsninger, hvor det ene ikke spærrer for det andet. Vi kan mærke, at der er stor sympati for vores produkter. Folk kan lide tanken om, at det kød, de køber, også er en vigtig del af den naturpleje, som sikrer, at naturen i Skjern Enge bevares, fortæller Søren Christensen.

FORBRUGERNES OG LANDMANDENS BINDELED

.....

Takket være Mikkel Hesselager er det faktisk muligt for københavnerne at købe sig til en rigtig god smag i munden

Tekst og foto: Irene Brandt

Hver uge modtager Mikkel Hesselagers slagterforretning, Spis Min Gris på Østerbro i København, fire kreaturer og 20 grise, som derefter parteres, forarbejdes og sælges til hovedstadens restauranter og forbrugere med præferencer for god kvalitet og høj dyrevelfærd. Udskæringerne kommer ikke fra et hvilket som helst dyr. De er et resultat af et meget tæt samarbejde mellem Spis Min Gris på den ene side og de økologiske og biodynamiske landmænd, som leverer dyr til forretningen, på den anden side.

- Vi samarbejder med en række landmænd. Nogle har fjerkræ – andre har lam. Nogle har grise af gammel dansk landrace. Andre køber kalve, der ellers ville gå til spilde i mælkeproduktionen. Samtidig arbejder vi sammen med landmændene for at opnå det aller bedste kød gennem den rette sammensætning af race, foder, ude- og indetid, fortæller Mikkel Hesselager. Sammen med Spis Min Gris-teamet arbejder han aktivt for at fremme dyrevelfærd og respekt for det enkelte dyr. At mindske madspild er også vigtigt for forretningens koncept, ligesom al produktudvikling foregår med biodiversitet for øje og Mikkel holder nøje øje med den nyeste forskning inden for biodiversitet, sundhed og økologi.

- Alle kan gøre en forskel og være med til at sikre, at liv ikke spildes. Derfor kan vores kunder også risikere, at vi blander os i, hvad de køber. Hvis de gentagne gange køber den samme udskæring, så foreslår vi dem at prøve noget nyt, for de har også ansvaret for, at alle udskæringer bruges, så intet går til spilde, siger Mikkel Hesselager. Det skræmmer tilsyneladende ikke kunderne væk. Tværtimod.

- Vi kan sælge ti gange så meget, som vi gør i øjeblikket. Vi går derfor i nærmeste fremtid i gang med at udvide butikken, siger Mikkel Hesselager.

Velfærdsslaget

Alle dyr, der ender på disken i Spis Min Gris, er aflivet på gårdene.

- Dermed undgår vi levende dyretransport, der stresser dyret og giver ringere kød, siger Mikkel Hesselager.

Dyrene slagtes på gården af en dyrlæge og transporteres så til slagteriet, hvor de gøres klar til levering til Spis Min Gris.

Mikkel Hesselager er ikke tilbageholdende, når han stiller krav – hverken til landmanden eller sine kunder.

- Økologi er den laveste fællesnævner for det kød, vi sælger; men langt det meste er mere end økologisk, for vi stiller krav. For eksempel må søerne ikke have næsering, og dyrene skal have haft et formål med livet; og et godt liv. Til gengæld betaler vi også en bedre pris, når landmændene leverer kød, der er bedre end gennemsnittet, siger Mikkel Hesselager. Og meget tyder på, at landmændene gerne tager udfordringerne op og tilpasser deres produktion til den kvalitetsbevidste aftager.

- Jeg ser for eksempel gerne, at de ænder, vi sælger, ud over at være økologiske også er udruget af æg fra økologiske moderdyr, og at de er fra racer, der kan tåle at være ude hele året. Også her er vi i samarbejde med landmændene i gang med at sikre, at dette bliver muligt, for det er det desværre ikke i dag, fortæller Mikkel Hesselager.

Formidler samarbejde

Udover at være bindeledet mellem landmanden og forbrugerne er Mikkel Hesselager også med til at etablere samarbejder mellem de landmænd, som leverer til Spis Min Gris.

- Vi har for eksempel formidlet et samarbejde mellem to landmænd, der leverer henholdsvis studekød og lammekød til Spis Min Gris. De bor tæt på hinanden og kan lade deres dyr græsse på de samme arealer og på denne måde opnå en række fordele – for eksempel i forhold til forebyggelse af parasitangreb, siger Mikkel Hesselager.

Mikkel Hesselager samarbejder med landmænd i hele landet, målet med samarbejdet er at få det bedste kød til slagterforretningen Spis min gris.

” Alle kan gøre en forskel og være med til at sikre, at liv ikke spildes. Derfor kan vores kunder også risikere, at vi blander os i, hvad de køber. Hvis de gentagne gange køber den samme udskæring, så foreslår vi dem at prøve noget nyt, for de har også ansvaret for, at alle udskæringer bruges, så intet går til spilde

- ▶ FAKTA:
- ▶ Mikkel Hesselager er født og opvokset i Esbjerg
- ▶ Han er uddannet kok.
- ▶ Han ejer slagterbutikken Spis Min Gris på Østerbro i København.
- ▶ Han har 7 ansatte og samarbejder fast med 8 landmænd
- ▶ Mikkel Hesselager er bestyrelsesmedlem i foreningen Biodiversitetstetsgårde i Danmark.





ET LILLE - MEN STÆRKT LYSENDE FYRTÅRN

.....

Det gælder om at kunne samarbejde, hvis man vil kaste sig over nye faglige udfordringer

Tekst og foto: Irene Brandt

- Da Johanne Schimming satte lånehønsidéen i søen, syntes jeg, det var mærkeligt; men i dag er hendes virksomhed en blomstrende forretning, og der gik ikke ret lang tid, før der var 30 års ventetid på de der høns! Hegnsholt Hønseri er et godt eksempel på, hvad der sker, når vi som politikere tør slippe tøjlerne og lade borgerne få mulighed for at realisere de idéer, de har. Ordene er borgmester Mette Touborgs. Hun sagde dem i efteråret, da hun åbnede Økologikongressen, hvor hun benyttede lejligheden til at fortælle om Lejre – Den økologiske kommune.

- Indsatsen er ikke et fyrtårnsprojekt, i stedet er der 100 mindre, stærkt lysende fyrtårne i kommunen, sagde Mette Touborg. Og ét af disse fyrtårne er altså Johanne Schimming.

Den dag i januar, hvor Økologi & Erhverv besøgte Johanne Schimming ligger tågen tungt over Midtsjælland, og vejret står derfor i skærende kontrast til det ud- og fremsyn, som Johanne Schimming er initiativtager til.

Dyr på andele

En tur i hønsegården, hvor gårdens flittige æglægge-

re holder til, viser, at dyrene er trygge ved Johanne Schimming, som løfter en høne op, der lader sig nusse til ære for fotografen.

”Når vi går i staldene vil vi se dyr, der trives i miljøer, der spiller sammen med deres naturlige instinkter. Derfor er vi 100 procent økologiske – men vi vil mere end det. Vi kigger på hele dyrets liv, og kan med stolthed sige, at det giver resultater – lavere dødelighed, minimalt medicinforbrug, mindre foderforbrug, (hvilket skyldes at dyrene finder mere føde selv på markerne). Alt sammen markører, der viser, at vores dyr har det godt.” skriver Johanne Schimming på gårdens hjemmeside, hvorfra kunderne også kan bestille andele i de dyr, der produceres på gården.

- Har man andel i dyrene, kan man komme forbi og besøge gården, og vi tilbyder også at sende et nyhedsbrev ud til vores kunder, så de kan følge dyrenes opvækst, fortæller Johanne Schimming.

Bytter

Inden Johanne Schimming endte på gården i Lejre Kommune arbejdede hun på Novo Nordisk. Herfra

Johanne Schimming har gjort økologisk landbrug til sin levevej, og hun blev landskendt, da hun 'opfandt' sine lånehøns.

" Vi samarbejder primært med lokale virksomheder, og vi tager et socialt medansvar gennem ansættelse af medarbejdere i for eksempel fleksjob. Der er mange forskellige opgaver på gården, hvilket gør det nemt at oprette en stilling, der er tilpasset den enkelte medarbejders muligheder,

FAKTA:

- ▶ Johanne Schimming kalder sig hønsemutter. Hun ejer Hegnsholt Hønseri.
- ▶ Hun tog initiativet til børnehøns og lånehøns, som er blevet en stor succes.
- ▶ Hun sælger æg ved staldøren
- ▶ Kunderne kan købe tre kyllinger på anpart eller hele og halve lam
- ▶ Hegnsholt Hønseri beskæftiger ud over Johanne Schimming fire medarbejdere, heraf to i fleksjob.
- ▶ Ud over de produkter, der afsættes lokalt, leverer Johanne Schimming æg og kød til en række restauranter i København.
- ▶ Johanne Schimming samarbejder med både restauranter og lokale landmænd.



har hun stor viden om projektledelse og evnen til at sætte skibe i søen og få luft i sejlene.

- Det er denne evne, der kommer mine kollegaer til gode i de samarbejder, jeg etablerer med andre landmænd, siger Johanne Schimming. Hun fortsætter:

- Jeg er jo ikke uddannet landmand, så jeg har brug for andres hjælp, når der er faglige udfordringer på gården – og heldigvis er de erfarne landmænd meget flinke til at hjælpe, når jeg har brug for viden om sygdomsforebyggelse og ukrudtsbekæmpelse.

Johanne lægger - ud over den høje dyrevelfærd på gården - vægt på, at gården er lokalt forankret.

- Vi samarbejder primært med lokale virksomheder, og vi tager et socialt medansvar gennem ansættelse af medarbejdere i for eksempel fleksjob. Der er mange forskellige opgaver på gården, hvilket gør det nemt at oprette en stilling, der er tilpasset den enkelte medarbejders muligheder, siger Johanne Schimming.

Deler

Ud over at bytte viden med sine kollegaer, har Johanne Schimming også taget initiativer, hvor samarbejdspartnerne ved at gå sammen og dele alt fra indkøb af æggebakker til rådgivning og transport kan holde omkostningerne på de små gårde nede. Interessen for disse initiativer har været så stor, at Johanne Schimming i disse dage er ved at planlægge etableringen af en egentlig forening, der kan være med til at fremme fælles indkøb og vidensdeling blandt områdets mindre gårde med høns og kyllinger.

- Det nyeste initiativ, vi har taget, skal gerne resultere i, at vi en dag har fået etableret et slagteri, fortæller Johanne Schimming – og tilføjer: Tanken er at etablere et mikroslagteri her på gården, som kan servicere områdets mindre gårde. På den måde kan vi forbedre dyrevelfærd i forbindelse med transport og slagtning, forkorte vejen fra jord til bord, og skabe unikke og helt lokale produkter.



DET ER DEN EKSTRA VÆRDISKABELSE, DER GIVER LØNSOMHEDEN

.....

Tiden er med de landmænd, der drømmer om at afsætte deres produktion direkte til forbrugere, restauranter eller butikker

Tekst Irene Brandt

BAGGRUND: - Gruppen af forbrugere, der efterspørger transparens i produktionskæden, vokser for tiden, og det kan komme landmænd til gode, hvis de går og drømmer om at sælge deres produkter direkte til forbrugerne – eller direkte til restauranter og butikker, siger Birgitte Jørgensen. Hun er markedskonsulent i Økologisk Landsforening og kommer gennem sit arbejde ofte i kontakt med landmænd, der drømmer om at følge deres produkter helt til dørs.

- Mulighederne er store, fordi efterspørgslen er der; men der er ting, man skal gøre sig klart, inden man går i gang. Man kan starte med at kigge på, hvad andre gør, for man kan lære meget af hinanden i denne branche; men det er vigtigt, at man ikke bare gør det samme. Man skal finde sin helt egen vej og tilbyde unikke produkter, siger Birgitte Jørgensen.

Glem ikke kernen

Hun understreger, at uanset om det unikke handler om, at man fodrer sine dyr med specielle foderblandinger, holder specielle racer eller dyrker frugt og grønt af specielle sorter – eller imødekommer et helt specifikt behov hos kunderne, så bør udgangspunktet altid være gårdens kerneproduktion.

- Man bør ikke lade sig rive med og glemme kernen i virksomheden på gården. Det er herfra man skal udvikle sin forædling og værdiskabelse, siger Birgitte Jørgensen.

Fra marken til disken

Har man lysten, skal man forfølge sin drøm, mener markedskonsulenten.

- Men man skal ikke elske sine idéer så højt, at man ikke nøgternt kan tage livet af de idéer, som ikke gør noget godt for virksomheden, siger Birgitte Jørgensen.

Hun understreger også betydningen af at kende



” Selvom man står med verdens bedste økologiske produkt, så sælger det ikke sig selv. Man skal have kendskab til markedsføring, kunne lave en forretningsplan og hele tiden huske, at regne værdien af sit eget arbejde med.

Birgitte Jørgensen.

sine egne begrænsninger, for der er lang fra marken til disken, og livet som sælger kræver fagligheder, man ikke har lært i sin landbrugsuddannelse.

- Selvom man står med verdens bedste økologiske produkt, så sælger det ikke sig selv. Man skal have kendskab til markedsføring, kunne lave en forretningsplan og hele tiden huske, at regne værdien af sit eget arbejde med, når man prissætter sine produkter, siger Birgitte Jørgensen.

Lokale netværk

- Vi kan også se, at jo bedre det lokale netværk er, des bedre går forretningen, siger Birgitte Jørgensen.

Synlighed i lokalsamfundet er derfor lige så vigtig som transparens i produktionen. Og kommer kunderne først til gården for at købe ind, så vil de også meget gerne se dyrene og produktionen.

- Og sidst men ikke mindst, så handler det om at fortælle kunderne om kvaliteten, for det er den, de betaler ekstra for, når de køber ind direkte på gården, og dermed er det kvaliteten, der skaber grundlaget for værdiskabelsen. Og den ekstra værdiskabelse giver lønsomheden, siger Birgitte Jørgensen.

STENGÅRDEN FANDT SIN EGEN VEJ

.....

Gårdbutikken på Stengården er historien om 100 høns, der blev til en hel fødevarerbutik med egen café og masser af kunder

Tekst og foto: Jakob Brandt

Det er også historien om at have modet til at gå mod de fremherskende strømninger i landbruget, hvor specialisering er den førende mantra.

Selv om Elisabeth og Jens Otto Rasmussens gårdbutik ligger midt i Aarstidernes kerneområde og er omringet af Irma-butikker med masser af økologi på hylderne, strømmer kunderne til Stengården.

Selv er de ikke i tvivl om hovednøglerne til butikens succes.

- Det handler om friskhed, alsidighed og troværdighed. Det trækker folk til, fastslår parret, som overtog Stengården i 1997.

De arbejdede begge som kemiingeniører, og det første år lød årsomsætningen fra gårdens 17 ha, 100 høns og ni køer samt en mindre grøntsagshave på beskedne 28.000 kr. Sidste år rundede Stengårdens omsætning 7 mio. kr.

Investerer alt i virksomheden

De første år solgte de æg og grøntsager fra et selvbetjent stalddørssalg, men i takt med at flere kunder

lærte gården at kende, voksede ambitionerne og troen på konceptet.

Mange kunder kom for at opleve dyrene og gå en tur med børnene på oplevelsesstien rundt om Stengårdens 2,5 hektar store hønsegård, og i 2008 indrettede familien Rasmussen en gårdbutik på 130 kvadratmeter i den gamle staldbygning. Siden er salget vokset år for år.

- Vi har hele tiden arbejdet på at gøre stedet mere attraktivt, og de seneste tre-fire år har vi haft driftsoverskud på 1-1,2 mio. kr., og alt bliver investeret i virksomheden, siger Elisabeth Rasmussen.

Åbner ny stor café

Stengården har udviklet sig i et tempo, hvor alle kan følge med, og i efteråret åbnede parret en stor café med plads til 40 spisende gæster i et nyindrettet lokale ved siden af butikken.

På førstesalen er der et stort mødelokale med plads til yderligere 40-50 gæster plus en lejlighed til den håndfuld frivillige fra den internationale øko-or-

Jens Otto og Elisabeth Rasmussen har udvidet Stengården skridt for skridt.





” Vi har hele tiden arbejdet på at gøre stedet mere attraktivt, og de seneste tre-fire år har vi haft driftsoverskud på 1-1,2 mio. kr., og alt bliver investeret i virksomheden.

ganisationen WWOOF, som hvert år arbejder på Stengården i højsæsonen mod at få kost og logi.

De er med til at skabe ekstra liv på bedriften, hvor Jens Otto har hovedansvaret for landbruget, som i dag omfatter 130 ha, hvoraf de 30 er naturpleje.

- Vi dyrker tæt på 100 forskellige slags grøntsager, urter, frugter og bær, og vi satser på vanskelige sorter med lavt udbytte men bedre smag, siger Jens Otto.

Parret har især fået succes med at dyrke sarte sorter af salat, jordbær og andre afgrøder, som kædebutikkernes tunge logistik ikke kan håndtere, og selv om butikken har et bredt sortiment af kød, mejeri- og kolonialvarer, stammer ca. en tredjedel af omsætningen fra gårdens egne afgrøder.

Satser på selvforsyning

- Hos os bliver grøntsagerne høstet hver formiddag og solgt i butikken om eftermiddagen, og de smager af meget mere, end det du kan købe andre steder, og det vil folk gerne køre efter, siger Elisabeth.

Hun og Jens Otto er meget kompromisløse

og stræber efter størst mulig selvforsyningsgrad i landbruget.

- Men vi bliver lidt lange i spytet, når du spørger om, hvor vi tjener pengene. Vi tjener ikke meget på kødkvæg eller frisk kørvel. Hos os er det mere en samlet pakke, pointerer Jens Otto.

Hønsene giver også et vigtigt bidrag. Trods relativt høje priser sælger Stengården hver dag 700 nylagte æg.

Kundemæssigt smørhul

Markedsføringen begrænser sig stort set til 10 nyhedsbreve, som ryger ud til 2500 stamkunder og en aktiv facebook-profil med 3500 følgere.

Stengården lukrerer på at ligge i det kundemæssige smørhul med Farum, Birkerød og Allerød, som hver især har ca. 20.000 indbyggere, inden for en radius på syv km.

Stengårdens ejere tror, at andre kan gøre som dem, men ifølge Elisabeth skal man ikke gøre det for pengenes skyld.

- Hvis vi kun kiggede på bundlinjen, skulle vi være fortsat som ingenører.

FAKTA:

Stengården er:

- ▶ Butik
- ▶ Café
- ▶ Landbrug: 130 ha
- ▶ Grøntsager, frugt og bær 6,5 ha
- ▶ 22 ammekøer med opdræt
- ▶ 3.000 æglæggende høns

AARSTIDERNES KASSESALG ER INDBEGREBET AF FORBRUGERDREVEN INNOVATION



Dedikerede medarbejdere og evnen til at tænke ud af kassen danner fundamentet under Aarstidernes effektive platform for salg og distribution af økologiske fødevarer

Tekst og foto: Jakob Brandt

Ved at lytte til feedback fra kunderne og koble dem med tidens stærke fødevareretrends har Aarstiderne ændret strategi fra udelukkende at udbringe kasser med økologisk frugt og grønt til at storsælge hele måltidsløsninger i form af måltidskasser, hvor fersk kød og fisk bliver kølet med knust is.

De nemme måltidsløsninger lander på dørtrinnet med både opskrifter og alle de nødvendige ingredienser til flere økologiske aftensmåltider. På den måde sparer Aarstiderne kunderne for de sure indkøb, og kasserne gør det både nemt, hurtigt og inspirerende at leve økologisk.

Styr på IT og logistik

Gennem de seneste tre-fire år er salget af måltidskasserne vokset så hurtigt, at de nu bidrager med over halvdelen af omsætningen.

- Forretningen har aldrig gået bedre end nu, siger Anette Hartvig Larsen, som har været direktør for Aarstiderne siden 2002.

Hun har dermed været med i hele processen med at opbygge den komplekse logistiske platform og det avancerede IT-system, som hun selv betegner som en væsentlig forudsætning for selskabets succes.

Jordarbejde i Barrit

Da kokken Søren Ejlersen og landmanden Thomas Harttung i 1999 grundlagde Aarstiderne som et abonnementssalg af frugt og grønt, havde de næppe forestillet sig, at deres måltidskasser 16 år senere ville få mange tusinde danskere til at følge menuplaner,

som hver uge bliver udarbejdet af Aarstidernes faste team af kokke, og i øjeblikket kniber det med at følge med i Aarstidernes pakkeri på Barritskov, hvor der er travlhed både ude og inde.

'Jordarbejde', står der på et skilt i vejsiden foran Aarstiderne jyske domicil. Meget passende for en virksomhed, der har det som erklæret mål at genskabe jordforbindelsen i dansk fødevarereproduktion.

Mellem bygningerne brummer store entreprenørmaskiner. De er i færd at grave ud til nye til- og ombygninger, som samlet vil øge pladsen under tag til lager og pakkeri med 2000 særdeles tiltrængte kvadratmeter.

Landmanden og kokken

- Noget af hemmeligheden bag vores succes er, at firmaet blev grundlagt af en landmand og en kok, siger Anette Hartvig Larsen.

Landmanden er garant for råvarer af høj kvalitet, mens kokken har mere fokus på at sammensætte nogle inspirerende kasser med råvarer og opskrifter, som kunderne bliver glade for.

Forretningskonceptet er kondenseret i sætningen: 'Aarstiderne leverer økologiske fødevarer direkte til køkkendøren hos kunder, der værdsætter kvalitet, mangfoldighed og smagsoplevelser – og skaber derigennem økonomisk frihed til udvikling af virksomhed og medarbejdere.'

Mange vilde ideer

- Vi kunne nemt være drejet ned ad mange sidespor undervejs. Mange har henvendt sig for at udnytte vo-



Anette Hartvig Larsen har været direktør for Aarstiderne siden 2002.

res platform til at sælge andre varer eller budskaber, siger direktøren.

Hun har derfor ofte slået bremsen i. Det samme har hun gjort over for grundlæggerne, som løbende har fostret et utal af mere eller mindre vilde ideer. En del er blevet testet af, andre ideer blev taget i opløbet af frygt for at dreje Aarstiderne væk fra kerneforretningen, som er at bringe økologiske kvalitetsfødevarer ud til kunderne.

- Deres ideer er tit mange år foran. Søren begyndte allerede at tale om måltidskasserne i 2000, men på det tidspunkt var vi slet ikke i stand til at håndtere dem, siger Anette Hartvig Larsen.

Dropper egenproduktionen

Gennem flere år producerede Aarstiderne selv en stor del af grøntsagerne på Billeslund, men i dag er den opgave overladt til et større korps af økologer i ind- og udland.

- Vi skal gøre det, vi er gode til. Vi sørger for web, markedsføring og salg, og så kan landmændene gøre det, de er gode til.

På den måde forsøger Aarstiderne at skabe balance mellem idealer og forretning.

- Vi har taget nogle valg, som på den lange bane har gjort det muligt at vende tilbage til rødderne, siger hun med adresse til, at Aarstiderne i dag tilbyder grøntsagskasser fra Kiselgården og Nørregård.

Det nyeste bud på en måltidskasse er 'kvik kvik-kassen' til de meget travle kunder. Den indeholder enkle retter, der kan tilberedes på 15 minutter.

” Vi kunne nemt være drejet ned ad mange sidespor undervejs. Mange har henvendt sig for at udnytte vores platform til at sælge andre varer eller budskaber.





TIDEN ER TIL SMÅ, LOKALE GÅRDE

.....

Hos Varde Ådal Lam er det kun fantasien, der sætter grænser for virksomhedens planer. Og fantasien har heldigvis frie rammer på de åbne vestjyske enge

Tekst og foto: Irene Brandt

Det er lige godt to år siden, Torben og Eva Kousgaard satte alt på et bræt og besluttede sig for at leve af gården i Alslev syd for Varde. Gården har de boet på siden 1989, og dyr til husbehov har altid været faste beboere på ejendommen. Tre sønner, Emil, Anton og Asger, er også kommet til; men begge ægtefæller har indtil 2013 hentet familiens indtægter i forskellige jobs.

- Vi startede med fem får – i dag har vi 400 moderfår, høns, sortbrogede grise og grøntsagsproduktion samt slagteri, stalddørssalg og gårdbutik. Selv har vi 70 ha jord. Derudover afgræsser vores får 70 ha, som

vi har græsningsaftaler på, fortæller Torben Kousgaard og fortsætter:

- Vores drøm er at skabe lønsomhed på en gård af så beskeden størrelse.

Og indtil videre ser det ud til at gå rigtig godt.

Nøgleord

Samarbejde, økologi og kreativitet beskriver tilsammen baggrunden for, at Varde Ådal Lam er kommet godt fra start.

- Men derudover er tiden også til små, lokale gårde. Hvis vi var startet for ti år siden, var det måske ikke

” De andre gårdbutikker er ikke vores konkurrenter. De er vores kollegaer. Og det samarbejde, vi har med vores kollegaer, er utroligt vigtigt for vores virksomhed, for man får ikke folk til at køre herud, hvis der ikke er andet end Varde Ådal Lam.

Emil, Eva og Torben Kousgaard har for nylig udvidet dyreholdet på Varde Ådal Lam med sortbrogede grise.

gået så godt, siger Emil Kousgaard, der er uddannet slagter og på deltid arbejder hjemme hos forældrene, hvor han tager tæten i forbindelse med den ugentlige slagtning.

- Vi slagter mellem 10 og 30 lam hver mandag. Vi sælger kødet direkte til lokale restauranter og i vores egen gårdbutik. Derudover leverer vi lam til to københavnske slagtere – hver anden uge til Spis Min Gris, og hver anden uge til slagteren på Kultorget.

Events

Vi har megen fokus på afsætningen af vores produkter. Derfor samarbejder vi med lokale kokke om at skabe events, der er så specielle, at det giver bevågenhed i medierne, fortæller Emil Kousgaard.

Og Varde Ådal Lam har vist sig at være ret kreative, når det handler om at skabe spektakulære events, som kan tiltrække kunder og medier. De har serveret mad i en skov, på en eng i sommernatten og kastet kokkene ud med faldskærm.

- De enkelte events har – isoleret set – givet underskud, men på sigt er det en rigtig god investering. Dels kommer vi i kontakt med potentielle kunder, som derefter bliver faste kunder i vores gårdbutik, og dels får vi uvurderlig omtale, fortæller Torben Kousgaard.

Udover at samarbejde med lokale kokke, gør Varde Ådal Lam også brug af et godt netværk, som sikrer at virksomheden er synlig med egen hjemmeside og facebook-profil. Dertil kommer - ikke mindst - et godt samarbejde med de øvrige lokale producenter.

- De andre gårdbutikker er ikke vores konkurrenter. De er vores kollegaer. Og det samarbejde, vi har med vores kollegaer, er utroligt vigtigt for vores virksomhed, for man får ikke folk til at køre herud, hvis der ikke er andet end Varde Ådal Lam, siger Torben Kousgaard.

Dyrevelfærd

Familien Kousgaard viser gerne deres virksomhed frem. Dorset moderfårene kan komme i brunst hele året, hvilket sikrer en regelmæssig forsyning af lam hele året. I vintermånederne er alle fårene hjemme på gården, hvor de både kan komme i stald og på græs. Gårdens nyeste beboere er de sortbrogede grise, som ud over at levere kød også får lov at hjælpe med at rense jorden, hvor grøntsagerne skal vokse.

Slagteriet er en satsning; men der er ingen tvivl om, at det også er familiens stolthed.

- Med høj dyrevelfærd og økologi på gården, kan vi fortælle en god historie om vores produktion. Og dyr, der har haft det godt, sælger godt. For os giver det slet ikke mening, at vi går og behandler vores dyr godt i fem måneder, hvis de derefter skal behandles dårligt de sidste 10-12 timer af deres liv. Vi slagter selv dyrene i stedet for at køre dem til et slagteri, og det giver rigtig god dyrevelfærd, siger Torben Kousgaard.

Eksperimenterer

Det højt forædlede kød giver familien en langt bedre indtjening end en bulkvare ville gøre.

- Nok er nok! Dansk landbrug kan ikke arbejde sig ud af krisen ved bare at producere mere og mere – og hvordan skal næste generation nogen sinde komme ind i landbruget, når gårdene bare bliver større og større? siger Emil Kousgaard. Hans far supplerer:

- Vi kan heller ikke bare øge vores produktion. Kan det ikke afsættes, er det intet værd at producere mere.

Familien Kousgaard produktudvikler derfor hele tiden deres råvarer, og en tur rundt i Varde Ådal Lams kølerum afslører, at der er mange spændene eksperimenter i det lille slagteri, hvor nye metoder til forarbejdning og forædling af kødet afprøves.





ØKONOMIEN UDFORDRER GENERATIONSSKIFTET I DANSK LANDBRUG

Høje ejendoms- og jordpriser gør det svært for unge landmænd at etablere sig på egen gård, men alternative generationsskifter kan bane vej for de unge

Tekst Irene Brandt

BAGGRUND: - Det er økonomien, der er den største udfordring, når unge landmænd ønsker at starte for sig selv. Især når de ønsker at gå den traditionelle vej og købe en gård eller overtage forældrenes gård i et generationsskifte, siger Peder Bligaard, der er konsulent i Landbrugsafdelingen i Økologisk Landsforening.

Landbrugsejendommene er store og dyre, så der skal spares meget store summer op, inden banker og kreditforeninger viser interesse for de unge.

- Men vi kan se, at det ikke altid handler om, hvor meget de kan spare op. De finansielle institutter kigger aller mest på, om man hidtil har kunnet og villet lægge penge til side, siger Peder Bligaard.

Ønsket om frihed

Gennem arbejdet med Det økologiske ungdomsråd er Peder Bligaard i kontakt med en del unge, økologiske landmænd, og på denne baggrund konstaterer han, at der også er sket et holdningsskift blandt de unge i landbruget.

- Tidligere var det vigtigt for de unge, at de ret hurtigt fik deres egen gård, og selvejet havde stor betydning. I dag derimod er mange af de unge bange for at binde sig for resten af livet. På den ene side vil de gerne være selvstændige, på den anden side vil de også gerne have muligheden for at komme ud af det igen, hvis de efter en årrække finder ud af, at de har lyst til at lave noget helt andet, siger Peder Bligaard.

Nye løsninger

I Frontløberkategorien Næste generation er der tre eksempler på unge, der har fundet en alternativ vej ind i landbruget. Og rundt omkring i landet er der andre gode eksempler, der viser, at når viljen er der, så finder de unge også en vej.



" De eksempler, vi har set til dato, er gode løsninger, som giver de unge adgang til erhvervet.

Peder Bligaard.

- De eksempler, vi har set til dato, er gode løsninger, som giver de unge adgang til erhvervet, siger Peder Bligaard og fortsætter:

- De unge landmænd vil stadig gerne være selvstændige; men selvejet er slet ikke så vigtigt, som det har været. De unge vil gerne starte på lejet jord eller i lejede bygninger, og eksemplerne viser, at det giver de unge en fantastisk mulighed for at komme i gang som landmænd.

Men selv på lejet jord er der brug for startkapital – om end der er tale om betydeligt mindre beløb end, når der skal købes ejendom.

- De unge er kommet i klemme i landbrugets gældsproblemer; men den finansielle sektor bør også overveje, om kravene til de unge er rimelige. Har de ikke jord at stille i sikkerhed for et lån, så bør en god afsætningsaftale også give pengeinstitutterne en sikkerhed for, at et lån kan afdrages, siger Peder Bligaard.

KOMPROMISSER, FORSTÅELSE OG TOLERANCE

.....

Tre unge gartnere er kommet i gang som selvstændige landbrugere gennem et velplanlagt generationsskifte

*” De er tre indivi-
dualister, der vil selv – og
det ville jeg jo også,
da jeg var på deres
alder. Deler de sig, er
det positivt, for det
her handler om, at
de både skal tage et
ansvar og have mulig-
hed for at få afprøvet
deres idéer.*

LARS SKYTTE

Tekst og foto: Irene Brandt

- For mig er det helt klart en fordel, at jeg som 25-årig kan komme i gang som selvstændig, og oven i købet trin for trin at kunne overtage en veletableret virksomhed, siger Siebe Gorter, der sammen med Bjarke Andersen og Adrian Kuron er gået sammen om at overtage Skyttes Gartneri på Fyn.

Lars Skytte etablerede gartneriet i 1982.

- Jeg startede i det små uden viden om ret meget andet end om, hvordan jeg skal dyrke grøntsager. Hele virksomhedsdelen har jeg måttet lære hen ad vejen. Det har kostet lidt, for jeg har da begået fejl; men i dag er der styr på den del også, siger Lars Skytte, som nu har taget de tre unge gartnere i 'lære', så de også kan lære denne del af erhvervet.

Skyttes Gartneri sælger det meste af sin produktion direkte til sine kunder. En mindre mængde til food service-sektoren sælges gennem Søris. Derudover har gartneriet en mindre produktion af små purløgsplanter til Økologihaven.

- Vi får en andel i et velfungerende firma ved dette generationsskifte, og vi har et godt grundlag for at udvikle virksomheden herfra, siger Bjarke Andersen.

Anparter

Siden 1. april 2013 har Skyttes Gartneri været et anpartsselskab, hvor de tre unge gartnere fra start tilsammen ejede 50 pct. af anparterne, og efter tre år vil de helt have overtaget alle anparter.

Lars Skytte ejer fortsat jorden, som dyrkes i et sædskifte med to økologiske kvæggårde, og gartneriet lejer jord og bygninger efter behov.

- Vi kendte alle hinanden i forvejen, for både Adrian, Siebe og Bjarke arbejdede eller havde arbejdet på gartneriet, da vi begyndte at snakke om at etablere anpartsselskabet, fortæller Lars Skytte.

Men selvom de kender hinanden godt, er de alle

enige om, at det er vigtigt at få aftalerne beskrevet, så alle kender betingelserne.

- Vi fik hjælp både fra Gartnerirådgivningen og fra Seges, som hjalp os med de juridiske detaljer, siger Lars Skytte og fortsætter:

- Aftalen beskriver forløbet og fordelingen af ansvarsområder, som dog er blevet ændret flere gange under vejs. For mit eget vedkommende har jeg måttet lære, at det er i orden, at der nu er andre, der kommer ind og er medbestemmende i Skyttes Gartneri. Det er jo en personlig ting at drive et landbrug. Som regel er man alene om driften, og man bor på jorden sammen med sin familie. Bare tanken om, at der kommer nogen ind over, som gør tingene på en anden måde, kan give søvnløse nætter. Derfor er kompromisser, forståelse og tolerance nøgleord, der kan være med til at sikre, at et generationsskifte - som vores - kan blive en succes.

Muligheder

- Vi stod alle i den situation, at vi ikke bare kunne købe en gård og starte for os selv. Derfor har denne form for generationsskifte, vi har aftalt med Lars, givet os gode muligheder for dels at komme i gang, fordi vi træder direkte ind i en veletableret virksomhed, hvor der er faste kunder og gode samarbejdsaftaler, som vi kan bygge videre på. Dels sker overtagelsen i en glidende overgang, hvor Lars lærer os at klare tingene hen ad vejen, og hvor vi i løbet af de fem år, overdragelsen sker, hele tiden kan trække på Lars' erfaring, siger Siebe Gorter. Bjarke Andersen supplerer:

- Vi er 'kun' uddannet gartnere; men nu er vi alle gået i lære hos Lars, så vi også kan lære at drive en virksomhed.

Og begge de unge gartnere er enige om, at det er meget godt, at de har andre at drøfte deres idéer med.



Generationsskiftet på Skyttes Gartneri har hjulpet Bjarke Andersen (tv), Siebe Gorter (i midten) og Adrian Kuron (ikke med på billedet) i gang som landmænd, og Lars Skytte (th) glæder sig over de unges iver.

- Det er godt nok en gang imellem lige at blive bremset, inden man kaster sig over noget nyt. Når de andre stiller spørgsmål til ens planer, så er man nødt til at kunne redegøre for dem, hvis de skal gennemføres, siger Siebe Gorter.

Fremtiden

På sigt ønsker Lars Skytte også at sælge sin jord. Om det bliver til gartneriet eller til en tredje part, er ikke afgjort i dag; men Adrian Kuron, der ikke deltager i interviewet, fordi han benytter januar til at holde en velfortjent ferie, ønsker ifølge Lars Skytte at købe jorden.

- Men hvor vi som virksomhed er om ti år, er der ingen, der ved, siger Siebe Gorter. Bjarke Andersen supplerer:

- En mulighed er, at vi hver især specialiserer os inden for et område i gartneriet og derefter driver tre selvstændige virksomheder under paraplyvirksomheden Skyttes Gartneri.

Lars Skytte får det sidste ord:

- De er tre individualister, der vil selv – og det ville jeg jo også, da jeg var på deres alder. Deler de sig, er det positivt, for det her handler om, at de både skal tage et ansvar og have mulighed for at få afprøvet deres idéer; men bortset fra det, så håber jeg egentlig, at enmandsvirksomheder er passé, for det er alt for hårdt at stå alene med det hele.

Skyttes gartneri dyrker kun på friland, og afgrøderne varierer derfor med årstiderne.

Forår

- ▶ Rabarber
- ▶ Hvide asparges

Sommer

- ▶ Salater: grøn og rød romaine, grøn og rød egeblad, grøn og rød batavia, lollo bionda, lollo rosso og hovedsalat.
- ▶ Bundt gulerødder
- ▶ Bladselleri
- ▶ Porre
- ▶ Glaskål.

Efterår

- ▶ Skorzonerod
- ▶ Knoldselleri med top.
- ▶ Porre

Vinter

- ▶ Porre
- ▶ Skorzonerod



FØDDERNE ER SOLIDT PLANTET UNDER LEJET BORD

.....

Patrick Brosze Bertelsen og Tobias Flensted havde så godt som opgivet drømmen om at eje deres eget landbrug, da de hørte om muligheden for at blive sharemilkere hos Per Bundgaard i Vadum

Tekst og foto: Irene Brandt

-I dag har jeg mit eget landbrug og mine egne køer, og vi lægger ikke mærke til, at det er i lejet stald, siger Patrick Brosze Bertelsen, og på den anden side af bordet sidder Tobias Flensted og nikker: Det er også sådan han oplever det, og han protesterer slet ikke over, at Patrick Brosze Bertelsen siger 'mit' og 'mine', selvom han rettelig burde have sagt 'vort' og 'vore'.

De to unge landmænd på 23 lånte sidste år i fællesskab 2,5 mio. kr., som de investerede i 150 jerseykvier. Kvierne blev installeret i Per Bundgaards dybstrøelsesstald, som er lejet til formålet, og siden slutningen af september, hvor de første kvier kælvende, er der blevet malket økologisk mælk i den nye mobile malkestald.

Meget mere end et lejemål

Men samarbejdet mellem de to unge landmænd og Per Bundgaard handler om meget mere end at leje en stald. Per Bundgaard er planteavler og med i aftalen indgår adgang til græsningsarealer, som indgår i gårdens omdrift, og halmen fra kornmarkerne er en tur forbi dybstrøelsesstalden inden den igen i næringsberiget form kommer tilbage på Per Bundgaards marker, ligesom grovfoderet til køerne handles til en aftalt pris mellem parterne.

- Jeg var ikke i tvivl om, at jeg havde fundet de rette til at indgå som sharemilkere på Bundgaard, da jeg traf Patrick og Tobias første gang sidste år, siger Per Bundgaard og fortsætter:

- De var allerede små entreprenører, og de kendte

Patrick Brosze Bertelsen (tv) og Tobias Flensted lægger stor vægt på, at de har tid til at tage sig af besætningen.

hinanden og havde allerede et samarbejde om et fritidslandbrug – og så er det en stor fordel, at de er to om arbejdet. De har hver deres stærke sider, og de supplerer hinanden godt. Og så er det altid sjovere at gå efter sit mål sammen med andre end alene – og ikke mindst har de jo mulighed for både at holde fri på skift i weekenderne og tage på ferie.

Barnedrømmen

Tobias Flensteds far kørte for en maskinstation, og allerede som 6-årig begyndte Tobias at gå til hånd med pasningen af kalvene på nabogården.

- Jeg havde krudt i røven og kunne ikke sidde stille, men jeg elskede at være ude i den fri luft og at passe kalvene, og så lærte jeg allerede som ti-årig at pløje, fortæller Tobias Flensted, som aldrig var i tvivl om, hvor hans fremtid lå.

Patrick Brosze Bertelsen er vokset op på et økologisk fritidslandbrug med heste og geder, men det var bedstefaderens køer, der var de mest interessante, og fra helt lille vidste han, at han skulle være landmand og arbejde med økologiske køer. Hans karriere startede for alvor, da han som 14-årig fik et fritidsjob på en kvæggård.

Begge startede de i 2009 på Nordjyllands Landbrugsskole, og de afsluttede uddannelsen i 2013. Patrick Brosze Bertelsen blev derefter fodermester på en kvæggård, og Tobias Flensted blev medhjælper på en gård med 500 malkekøer.

- På gården var der et tomt stuehus, som jeg lejede sammen med Patrick, og så fedede vi kvæg op og holdt får. Overskuddet af alt, hvad vi tjente, investerede vi i fritidslandbruget, fortæller Tobias Flensted og fortsætter:

- Jeg havde på det tidspunkt opgivet at få mit eget, og havde i stedet besluttet mig for at arbejde og så supplere med et hobbylandbrug ved siden af.

Patrick Brosze Bertelsen tilføjer:

- Mit mål har altid været i en tidlig alder at få mit

eget, men efter landbrugsskolen havde jeg opgivet drømmen. Jeg overvejede at blive fåreavler – selvom det er de økologiske malkekøer, der interesserer mig mest.

De store, dyre gårde og bankernes manglende vilje til at låne til unge landmænd, havde sendt de to unges drømme til tælling; men så traf de Per Bundgaard på en studietur.

Bedre end eget

Per Bundgaard lægger ikke skjul på, at selvom mange synes, at sharemilkerkonceptet er en god idé, så har vejen fra idé til virkeliggørelse været noget bumpet.

- Kun fordi vi alle tre har været fast besluttet på, at gennemføre projektet, er vi kommet igang. Og langt hen ad vejen har vi taget chancer og er gået igang, inden alle aftaler var helt på plads, fordi det var det her, vi ville. Jeg håber, at vores erfaringer kan komme de næste sharemilker-projekter til gavn, så de får det lidt lettere. Vi har gjort os mange erfaringer under vejs, og vi har vist, at det her kan lade sig gøre.

I dybstrøelsestalden går de fine, små jerseykøer og ser mere end almindeligt veltilpasse ud, og hver anden dag kommer mælkebilen fra Thise og henter 4000 liter mælk fra de 116 køer, der dagligt malkes, så Tobias Flensted og Patrick Brosze Bertelsen ser også ret tilfredse ud, for den økologiske mælkepris er høj og giver en god indtjening.

Og at det i hvert fald de næste 4 ½ år er under lejet bord, at de to unge landmænd kan plante fødderne, er måske endda bedre, end hvis det havde været under eget bord.

- Jeg ser det som en stor fordel, at vi ikke har bundet os for resten af livet til en gård. Vores økonomiske frihed er større end hos landmanden, der har købt sin egen gård, hvilket giver os flere muligheder, siger Patrick Brosze Bertelsen. Tobias Flensted supplerer:

- Og når Per klarer alt arbejdet i marken, så har vi bedre tid til at tage os af det, der virkelig interesserer os: køernes sundhed og trivsel.



” De var allerede små entreprenører, og de kendte hinanden og havde allerede et samarbejde om et fritidslandbrug – og så er det en stor fordel, at de er to om arbejdet.

PER BUNDGAARD

VISIONEN OM MADGLÆDE OG GODE RELATIONER

.....

Det er to år siden Yduns Have blev etableret på Samsø på et nedlagt, økologisk gartneri i Alstrup. Jorden er lejet og står til at blive den første gård jordbrugsfonden Samsøøkologisk overtager

Tekst og foto: Irene Brandt

- Jeg hørte første gang om muligheden for at leje jord på Samsø, da jeg var produktionslederstuderende på Kalø Økologisk Landbrugsskole. Bent Degn kom forbi skolen og fortalte om Økologisk Samsø, deres drømme om at bruge landbruget som platform for mødet mellem mennesker, og deres planer om at etablere en jordbrugsfond, som vil opkøbe jord på Samsø og stille den til rådighed for unge, økologiske landmænd. Da Samsø er et skønt sted, var vi et par stykker, der godt kunne tænke os at prøve kræfter med at overtage det nedlagte gartneri og etablere Yduns Have, siger Johannes Find Loeb, der sammen med en sæsonansat gartner og frivillige i dag driver gartneriet, som 1. januar 2014 blev lejet for en fem-årig periode.

Den sidste tid på produktionsleddannelsen blev brugt til at arbejde med cases, der tog afsæt i Yduns Have, og et halvt år efter endt uddannelse var Johannes Find Loeb og en kammerat fra landbrugsskolen klar til 1. sæson i Yduns Have.

- Det er hårdt arbejde at etablere et gartneri helt fra bunden, og for min kammerat blev det svært at forene arbejdet i gartneriet med familielivet, så vores veje er skiltes. I stedet kom jeg i kontakt med kaospil-

loten Fredrik Sahlin, som sammen med sin kæreste Ea etablerede sig her i et års tid, indtil de tog tilbage til København. Men mens de var her, havde vi et utroligt godt samarbejde, og Fredrik er en væsentlig årsag til, at Yduns Have er, hvad det er i dag.

CSA-landbrug

Community Supported Agriculture, CSA – eller på dansk: fællesskabsstøttet landbrug, var blandt andet ét af de initiativer, der blev udviklet i det frugtbare samarbejde mellem Fredrik Sahlin og Johannes Find Loeb.

Idéen bag et fællesskabsstøttet landbrug er, at kunderne på forhånd køber en andel i gårdens produktion.

- Hvert forår skal vi bruge en del midler til at købe frø, og vi skal arbejde længe i marken, inden der er afgrøder at høste. Ved at sælge en del af høsten, allerede inden vi lægger frøene i jorden, skal vi ikke trække så meget på en kassekredit, fortæller Johannes Find Loeb. Han fortsætter:

- De, der køber et medlemskab, bliver inviteret til at være med i et fællesskab og til at deltage i arrangementer i løbet af sæsonen på gården, og så får de indflydelse på, hvad vi skal dyrke den kommende

Johannes Find Loeb har realiseret sin drøm om et fællesskabsbaseret gartneri på Samsø.





” Jeg tror ikke så meget på den private ejendomsret og især ikke inden for landbruget. I realiteten er det jo altid en bank, der ejer bedriften – man betaler bare renter og afdrag på et stort lån, som man aldrig bliver færdig med.

sæson. Idéen er, at vi deler risikoen og gevinsten. Samtidig slipper vi for at bruge tid til at afsætte den del af høsten og kan i stedet fokusere på at opbygge vores relation til forbrugeren og koncentrere os om at dyrke grøntsagerne.

Hver torsdag henter medlemmerne deres andel af friske grøntsager på gården. Der er mulighed for at få noget varmt at drikke, snakke med folkene på gården og nyde stemningen af fællesskabet.

- Jeg føler at mit arbejde er enormt meningsfyldt, når jeg møder de mange lokale og følger grøntsagerne helt til døren. De siger deres ærlige mening, og senere tager jeg det med i marken, fortæller Johannes Find Loeb.

Hjælp fra frivillige

Johannes Find Loeb får i dag hjælp til arbejdet på gården fra en sæsonarbejder, René Malarik, og to frivillige, Anne og Katrine.

- Fra foråret kommer der frivillige fra hele verden, som arbejder og bor med os. Vi vil gerne dele landbrugslivet, skabe liv på gården og vise, hvordan grøntsager af høj gastronomisk værdi produceres. Ligesom vi gerne vil inspirere unge til, at man kan leve et anderledes liv end det i byerne og ikke mindst potentielle landmænd til at komme i gang – og tage aktiv del i generationsskiftet i dansk Landbrug. Over 30 frivillige kommer i løbet af sæsonen i minimum tre uger, siger Johannes Find Loeb.

Han ser Yduns Have som et alternativ til de store industrialiserede landbrug:

- Jeg tror ikke så meget på den private ejendomsret og især ikke inden for landbruget. I realiteten er det jo altid en bank, der ejer bedriften – man betaler bare renter og afdrag på et stort lån, som man aldrig bliver

færdig med, siger Johannes Find Loeb og tilføjer:

- Jeg ved ikke, om jeg vil være her om 30 år. Jeg kan meget bedre lide tanken om at få lov at låne et stykke jord og passe på det, så længe jeg kan gøre det ordentligt og har lyst til det. Og hvis jeg en dag vil give det videre, sker det i visheden om, at nogle andre bygger videre på det gode økologiske fundament, vi har været med til at udvikle. De værdier, jeg tror på, får lov at leve videre.

Visionen for Yduns Have er blandt andet, at inspirere næste generation af unge landmænd, ved at vise at det er muligt at have et rentabelt landbrug som i stedet for at producere kvantitet fokuserer på relation og madglæde:

- Vi tror at vejen til et meningsfuldt liv som landmand kommer af at have fingrene i jorden, og ved det direkte møde med forbrugeren. Vi tilstræber frisættelse fra tidligere dogmer og vil afprøve nye ejerskabsformer der kan gøre dette muligt.

Yduns Haves afsætning er baseret på:

- ▶ Økonomisk værdi, miljømæssig værdi, social værdi, personlig værdi og madglæde
- ▶ Gartneriet afsætter til følgende:
- ▶ Lokalt salg – gårdbutik og restauranter, skoler og børnehaver
- ▶ CSA
- ▶ Aarstiderne, lokal kasse til Østjylland
- ▶ Aarstiderne en gros til deres andre kasser
- ▶ Restauranter uden for øen
- ▶ Århus fødevarerfællesskab
- ▶ Leverer til torvegartnere
- ▶ Hytte udlejning



MAN KAN OGSÅ LÆRE NOGET AF FEJLSLAGNE FORSØG

Innovation starter i stalden og på marken

Tekst Irene Brandt

- Både de økologiske landmænd og de virksomheder, der forædler de økologiske råvarer, har et stort incitament for at være innovative, da smagen og kvaliteten skal være iboende i de økologiske råvarer, for her kan man ikke bruge tilsætningsstoffer til at ændre på råvareren. Og dertil kommer, at forbrugerne i stigende grad efterlyser varierede, gode og sunde råvarer uden tilsætningsstoffer, siger Else Torp Christensen fra Projektudvikling og projektservice i Økologisk Landsforening.

Som projektudvikler har hun fulgt tilblivelsen af mange innovative projekter inden for den økologiske sektor, og udover at den innovative tilgang er nødvendig i arbejdet med de økologiske råvarers kvalitet, så er der flere gode grunde til at være innovativ, hvis man er økologisk landmand, mener Else Torp Christensen:

- Den økologiske landmand er nødt til at være innovativ for at få en god bundlinje, for i dansk landbrug er der ikke råd til at sende folk ud på marken for at luge ukrudt.

Nytænkning

Else Torp Christensen definerer innovation som nytænkning, og hun konstaterer tilfreds, at der faktisk er flere og flere økologiske landmænd og forædlere, der har læst skriften på væggen.

- Vi kan se, at det for alvor er gået op for ikke mindst de økologiske landmænd, at innovation er vigtigt, og at den starter i stalden og i marken, fordi de er dér grundlaget for råvarens kvalitet skabes, siger Else Torp Christensen.

Tilbage til gamle sorter

Arbejdet med dyrevelfærden på de økologiske landbrug er innovativt. Det samme kan man sige om arbejdet på gårdene med jordens frugtbarhed, udvikling af effektive maskin- og dyrkningsløsninger, miljøet, naturen og råvarekvaliteten.

- Det sidste kan for eksempel være, når en landmand går tilbage til de gamle sorter inden for frugt, grønt og korn eller foderafgrøder. De gamle sorter lever måske ikke op til de udbyttekrav, som de moder-



" Den økologiske landmand er nødt til at være innovativ for at få en god bundlinje

Else Torp Christensen.

ne hybrider kan præstere; men til gengæld er både næringsindholdet og smagen ofte bedre – ligesom diversiteten også er større, siger Else Torp Christensen og tilføjer:

- For få årtier siden var der kun hvedemel og rugmel på hylderne i butikkerne. I dag er der mange flere kornsorter at vælge imellem, og hver for sig har de unikke egenskaber.

Mangler midler

Else Torp Christensen har svært ved at acceptere, at der samtidig med at landmændenes lyst til at udvikle produktionen er sket et fald i de støttemidler, der er til rådighed for at udvikle det økologiske landbrug.

- Det er en stor opgave at udvikle en idé. Det kan kræve både penge og rådgivning, og begge dele er i dag en knap ressource. Af samme grund er der mange idéer, som ikke bliver afprøvet, og det er ærgerligt, for selv de fejlslagne projekter kan man jo lære noget af, siger Else Torp Christensen og tilføjer:

- Det værste er, at støttemulighederne til nye initiativer i erhvervet er reduceret – det gælder både til de små eksperimenter, som ofte støttes af landbrugets fonde – og de større innovative projekter, som landdistriktsmidlerne tidligere støttede. Den manglende opbakning til innovation i landbruget kan komme til at bremse udviklingen af økologien herhjemme med det resultat, at dansk landbrug ikke vil være i stand til at imødekomme den voksende efterspørgsel på økologiske varer.

SEKS INNOVATIVE TILTAG



Bertel Hestbjergs innovative tiltag er forankret i ønsket om at forbedre dyrevelfærden i den økologiske svineproduktion

Tekst og foto: Irene Brandt

- Det er dyrevelfærden, som først og fremmest trigger mig ... og jeg plejer at sige; at hvis man bliver reinkarneret som gris, så skal det være OK, hvis det bliver her hos os, siger Bertel Hestbjerg, økologisk svineproducent. Bertel Hestbjerg har tre gårde i Nord- og Vestjylland - og muligvis er en fjerde på vej. Han har anparter i andre økologiske svinegårde både i Vestjylland og i USA, og i slutningen af februar rejste han til Kroatien for at kigge på mulighederne for at opdrætte økologiske skovgrise og ikke mindst dyrke økologisk soja dér.

Skovgrise og EU

Tanken om at forbedre dyrevelfærden i den økologiske griseproduktion er ikke ny for Bertel Hestbjerg.

Ét af hans velfærdstiltag er at plante skov til sine grise.

- Det er desværre ikke noget, EU kan forholde sig til, og rigide arealkoder betyder, at jeg ikke kan få hverken grundbetaling eller det økologiske arealtilskud til de 30 ha skov, der i dag er plantet på grisemarkerne, siger Bertel Hestbjerg. I stedet glæder han sig over at se grisene trives med dette velfærdstiltag, og på sigt håber han, at EU kommer på bedre tanker og indstiller straffen af landmænd, der giver dyrene gode forhold. Det virker jo mærkeligt, at et tiltag, som formindsker udvaskning af næringsstoffer, giver bedre dyrevelfærd, en øget biodiversitet samt visuelt pynter på en grise-mark med mange hytter, på den måde skal straffes.

Samarbejde med Coop

Bertel Hestbjerg har gennemført seks innovative tiltag, som alle er rettet mod at forbedre dyrevelfærden og/eller miljøbelastningen ved produktionen.

- Sammenlagt koster disse tiltag et par kroner ekstra pr. kg. gris. Hvis pengene skal hjem igen, skal jeg også kunne sælge grisene som øko+ grise; men det viste sig ikke at være helt ligetil, fortæller Bertel Hestbjerg. Han forsøgte først uden held at få Friland med på idéen. Slagteriet Danepork var derimod interesseret og Bertel Hestbjerg stiftede sammen med Leo Grønvald fra Danepork og Karsten Deibjerg Kristensen fra Tamaco selskabet Organic Pork, som fra 1. oktober

i år skal aftage, slagte og markedsføre øko+ grisene fra Hestbjergs marker og stalde.

- Vi har lavet en partnerskabsaftale med Coop. Aftalen indebærer, at Coop aftager en del af produktionen; men de kan ikke sælge alle udskæringer. Overskuddet afsætter Organic Pork på eksportmarkederne og til andre danske kunder, fortæller Bertel Hestbjerg.

Seks tiltag

Tilplantningen af farre- og drægtighedsmarkerne er to af de seks tiltag på Bertel Hestbjergs gårde. Derudover arbejder han med sen fravæning af grisene, som får lov at gå sammen med soen, til de er ti uger gamle,

- På dette tidspunkt har halvdelen af grisene fravænnet sig selv, og vores forbrug af zink og kobber i produktionen er derfor ret lille, konstaterer Bertel Hestbjerg. Han fortsætter:

- Det var min plan, at søerne allerede skulle løbes, når grisene var fire uger gamle; men det har ikke været en succes. I stedet har vi øget soholdene fra syv til ni, så vi stadig - på trods af den sene fravæning - producerer det samme antal grise.

Ude på markerne rundt om Hestbjergs gård i Tim kan man ved selvsyn betragte et fjerde tiltag.

- Vi har plantet jordskokker på drægtighedsmarkerne, og søerne er vilde med dem. I efteråret, da vi lukkede dem ind til jordskokkerne første gang, åd de så mange jordskokker, at de ikke gad æde ret meget andet. Jeg frygtede, at det ville gå ud over grisenes fødselsvægt og sundhed; men det var ikke tilfældet, fortæller Bertel Hestbjerg. Vil man se de to sidste tiltag, skal man en tur ud i fedestaldene.

- Vi har udviklet et grovfoderanlæg, som kan blande grovfoderet til grisene. I øjeblikket blander vi kløvergræsensilage med gulerødder, og til næste år er det planen, at vi også blander ærter i foderet. Jeg arbejder også på andre ideer til at forbedre grovfoderet - for eksempel en årstidsafhængig blanding eller måske et samarbejde med Coop om at recirkulere det frugt og grønt, som kasseres i deres butikker, siger Bertel Hestbjerg.



Det er ikke idéer, det skorter på, når Bertel Hestbjerg udvikler sine økologiske svinegårde.

Sidste stop er ved wellness-kummerne, som er gårdens helt store tilløbsstykke blandt grisene.

Hver kumme er et 55 kvm. overdækket areal, som er dækket med lyngflis - eller rettere afpudsningen fra hedearealer, der skal forynges. Og alle de sorte tryner vidner om, at grisene er vilde med at rode i den velduftende flis.

Mere på vej

Hvert eneste af de seks tiltag betyder mere arbejde og mere bøvl. Alligevel har Bertel Hestbjerg ikke tænkt sig at stoppe med at være innovativ.

- Jeg kunne jo godt bare sige 'Fedt! Nu har jeg haft nogle økonomisk set gode år,' og så lade være med at blafre mere. Men det bliver for kedeligt, siger Bertel Hestbjerg.

- Jeg vil jo også gerne være med til at hjælpe de unge landmænd i gang, og finder vi på flere ting, der åbenlyst kan forbedre dyrenes velfærd, så gennemfører vi det, skynder han sig at tilføje.

Til spørgsmålet om, hvad næste tiltag er, svarer Bertel Hestbjerg:

- Derovre på den mark, (han peger på en mark vest for gården), vil jeg meget gerne placere et biogasanlæg. Vi vil gerne præstere bedre på bæredygtigheds-parameteret, og med eget biogasanlæg kan vi bedre retfærdiggøre vores ret høje dieselforbrug og måske endda levere varme til fjernvarmeanlægget i Tim, siger Bertel Hestbjerg.

Etablering af et økologisk biogasanlæg - så har han hænderne fulde, skulle man tro; men man tager fejl:

- Vi arbejder også på en helt ny markedsføringsstrategi, hvor vi gerne vil formidle vores arbejde med dyrevelfærd og bæredygtighed via sociale medier og ved at lave besøgsarrangementer, hvor skoleklasser for eksempel kan komme ud på vores gård ved Holstebro og overnatte i farrehytter, fortæller Bertel Hestbjerg og tilføjer:

- I det hele taget er der så vildt mange spændende områder, jeg let kunne få lyst til at kaste mig over. Så kunsten er på den ene side at finde en balance mellem en sund basisforretning med en stabil indtægt og den sjove ideudviklingen på den anden side.

” Kunsten er på den ene side at finde en balance mellem en sund basisforretning med en stabil indtægt og den sjove ideudviklingen på den anden side.

LIVET I JORDEN

Er man gal eller genial, når man gør ting på marken, som ikke er prøvet før? Anders Lunds naboer hældede i begyndelsen mest til det første; men nogle økologiske kollegaer synes, han er genial, og de har nomineret ham til Økologisk Frontløber i kategorien: Innovativ produktion

Tekst og foto: Irene Brandt

Da økologisk planteavler Anders Lund på gården Aastrupgaard syd for Brædstrup begyndte at eksperimentere med rækkedyrking i sine kornmarker, var der mange, der rystede på hovedet. I dag er rækkedyrking udbredt i det økologiske landbrug, og Anders Lund har kastet sig over et nyt område: pløjefri dyrkning, som mange anser for at være umuligt på økologiske marker.

- Jeg går op i jorden og det liv, der er i jorden. Det er helt enestående, og kan man etablere et godt samspil mellem livet i jorden og afgrøderne, så får man også et godt udbytte på marken, fortæller Anders Lund.

Han eksperimenterer på livet løs i sine marker, og i slutningen af februar, hvor markerne ved første øjekast og for det utrænede øje ligner så mange andre marker, er der syn for sagen.

- På denne her mark er der vinterrug, som jeg såede som efterafgrøde i hestebønnerne sidste år, fortæller Anders Lund.

Vejen ned til marken er smattet og våd; men marken er veldrænet.

- Når vi ikke pløjer jorden, bliver rødderne stående, efter at planten er visnet ned. Og det er de døde rødder fra hestebønnerne, der hjælper vandet væk fra overfladen, forklarer Anders Lund.



Mareridt

Det er 17 år siden den erfarne, konventionelle planteavler Anders Lund, lagde om og blev til eksperimenterende økologiske planteavler.

- I begyndelsen havde jeg mareridt om natten over, hvad jeg havde gang i; men jeg var også blevet optaget af Gunnar Mikkelsens forskning og han budskab om, at vores jord indeholder rigtig mange næringsstoffer, men at de er hårdt bundet til jordpartiklerne, som ikke er tilgængelige for planterne – et problem, jeg gerne ville være med til at løse, fortæller Anders Lund.

Mareridtet handlede blandt andet om, at Anders Lund var nervøs for, om han som økolog kunne få nok N til sine afgrøder.

- Det viste sig så ikke at være et problem; men til gengæld fik jeg problemer med gul okseøje og agerkål. Jeg blindstriglede, ukrudtsharvede og eksperimenterede med udlæg i afgrøderne og endte med en tør, knoldet jord, som ikke var god for mine afgrøder, fortæller Anders Lund og fortsætter:

- Jeg var den første økolog her i området, og mine naboer kørte med på mejetærskeren og blev bekræftet i, at det var helt galt med alt det ukrudt, som nogle steder helt dækkede for afgrøderne.

- Hvorfor lagde du ikke tilbage?

- Jeg var bundet i fem år, og så er jeg sådan indrettet, at jeg hellere vil gå efter mulighederne end at give op, svarer Anders Lund.

Rækkedyrking

Naboerne fik igen noget at tale om, da Anders Lund fandt på at så sit korn i rækker og derefter introducerede sin morfars våben mod ukrudt i markerne: radrensning.

- Da jeg indførte rækkedyrking, mente de ikke længere, jeg var gal. De mente, jeg var rablende gal, siger Anders Lund, som udviklede sin egen radrenser til formålet og siden har perfektioneret sine idéer og deltaget i projekter, der har dokumenteret fordele ved



” Som jeg ser det, må løsningen derfor være: flere efterafgrøder, mindre jordbearbejdning og grønne marker – hele vinteren.

mange timer på at streame foredrag på internettet om pløjefri dyrkning med forskere som Elaine Ingham, Chris Nichols og Gabe Brown.

Bedre end penge i banken

Anders Lund er ikke i tvivl, økologiske landmænd kan få stort udbytte både på markerne og fagligt, hvis de begynder at interessere sig mere for det liv, der er i jorden.

- I jorden er der et hav af organismer, som omdanner det organiske materiale i jorden til humus. Og humus i jorden er bedre end penge i banken, fordi det både giver næringsstoffer til afgrøderne og forbedrer vandhusholdningen og jordens dræning – og det er vigtigt, når man, som jeg, er planteavler et sted, hvor der er koldt og jorden er JB 3-5, siger Anders Lund.

Han håber, at danske forskere også vil begynde at arbejde med mulighederne i en levende jord, hvor bakterierne spalter de bundne næringsstoffer og gør dem tilgængelige for planterne, og hvor svampemycelierne i jorden transporterer vand og næringsstoffer over store afstande.

- Men hvis der ikke er rødder i jorden hele året, så dør bakterierne, for de bytter næringsstofferne med planterne til gengæld for sukkerstoffer, som planten producerer via fotosyntesen, siger Anders Lund. Han tilføjer:

- Som jeg ser det, må løsningen derfor være: flere efterafgrøder, mindre jordbearbejdning og grønne marker – hele vinteren. Og jeg tester mine idéer, og gør mig mine erfaringer – og lige for tiden handler det især om at finde en metode til at etablere vinterafgrøderne på markerne, inden vårafgrøderne høstes, siger Anders Lund og tilføjer:

- Jeg går også med tanker om at udvikle en kompost-te, som kan tilføre jorden de mikroorganismer, der er brug for i en frugtbar jord. Det er jo derfor, jeg elsker økologisk planteavl, jeg er hele tiden på vej, og det gør arbejdet spændende. Den dag målet er nået, tror jeg, jeg stopper.

Aastrupgaard

- ▶ 80 ha – 70 ha dyrkes.

at så korn i rækker og radrense markerne, og resultatet er, at metoden nu bruges i mange økologiske landbrug.

Salgsafgrøder:

- ▶ Vinterrug
- ▶ Vårtriticale
- ▶ Hestebønner
- ▶ Rødkløver til frø

Ændret sædskifte

Da Anders Lund havde fået styr på ukrudtet, fik han nye problemer.

- Jeg mistede blandt andet min forsyning af økologisk gylle, og resultatet var, at jeg gik pænt langt ned i kvælstof på markerne, fortæller Anders Lund og tilføjer:

- I stedet begyndte jeg at arbejde med mit sædskifte, og jeg begyndte at så noget mellem rækkerne – rødkløver og raps – effektive afgrøder, som kan producere kvælstof og hente næringsstoffer dybt i jorden. En sidegevinst ved denne metode er, at jeg fik etableret vinterafgrøder uden jordbehandling.

Ifølge Anders Lund skal en god efterafgrøde kunne tre ting: Den skal producere kvælstof, den skal give biomasse og den skal være en god fangafgrøde.

- Og så er det vigtigt, at vi ikke ødelægger livet i jorden med pløjning, siger Anders Lund, som har brugt

Arealforholdet mellem afgrøderne:

- ▶ 1/3 vinterrug
- ▶ 1/3 vårsæd
- ▶ 1/3 N-fikserende afgrøder: hestebønne, rødkløver, kløvergræs.



I Anders Borgens baghave står hundredvis af forskellige hvedesorter som testes for resistens mod sygdomme.

PURPUR HVEDE, BLÅ BYG OG GRØNNE ÆG

.....

Tusindvis af varianter af korn har været gennem hænderne på Anders Borgen, som har specialiseret sig i at udvikle kornsorter, der understøtter agro-økologiske værdier

Tekst og foto: Irene Brandt

Som videnskabsmand har Anders Borgen viet sit arbejdsliv til forædling af korn, og som menneske har han besluttet at bruge sin store viden til at forbedre den økologiske produktion og samtidig skabe grundlaget for også at forbedre økologien. Nogenlunde sådan kan man med få ord beskrive, hvad det egentlig er, der foregår på den lille gård på sydsiden af Mariager Fjord, hvorfra Anders Borgen driver firmaet Agrológica.

- Det er jo en balance mellem at fordybe sig og være bredt funderet. På den ene side er jeg jo nok en af dem i verden, der ved mest om stinkbrand i hvede, på den anden side er jeg nødt til at forstå det økologiske landbrug i en bred forstand, for at min viden om stinkbrand kan komme økologerne til nytte, forklarer Anders Borgen.

Overalt i de tidligere stalde på gården står kasser med hvide papirposer. I poserne ligger korn i alle mulige afskyninger, og små skilte med bogstaver og tal, holder styr på indholdet. Anders Borgen viser den blå byg frem, forinden har jeg hørt om purpurhvede, som indeholder farvestoffet anthocyanin, der både giver

hveden smag og antioxidante egenskaber. Turen i stalene slutter ved hønsehuset, hvor æggene er grønne! En ægte nørd har selvfølgelig også nørdede æg.

Forskning i baghaven

Anders Borgen begyndte sammen med sin kone, Pia, som økologisk landmand i 1984 efter at have været forbi Økoskolen i Nordjylland; men det var svært at leve af at dyrke blomsterfrø og økologiske grøntsager i 80'erne, og Anders Borgen besluttede sig for at søge ind på Landbohøjskolen.

- Jeg kan ikke lade være med at eksperimentere, og det passer ikke ret godt med at være landmand, for som landmand skal jeg jo helst gøre dét, jeg ved, giver resultater, forklarer Anders Borgen. Efter endt uddannelse var han agronom og blev hængende på Landbohøjskolen - først som Ph.D-studerende derefter indtil 2001 som forsker.

- Med udgangspunkt i økologisk jordbrug arbejdede jeg med frøbårne sygdomme i korn. I økologien håndterer man de fleste plantesygdomme gennem et

" Det økologiske regelsæt er et kompromis, som ikke på alle områder er 100 pct. økologisk. Skal landmændene bliver mere økologiske, skal de have sorter, der understøtter denne målsætning,

godt sædskifte; men når det drejer sig om frøbårne sygdomme – som for eksempel stinkbrand i hvede, så er sædskifte ikke løsningen, for sygdommen befinder sig i frøet. Økologerne er derfor nødt til at teste al såsæd, inden den sås i marken, og er der frøbårne sygdomme i frøene, skal den ikke bruges til såsæd, forklarer Anders Borgen.

Målet med den forskning, der i dag blandt andet foregår i haven bag gården, hvor hundredvis af forskellige hvedesorter står i 40 centimeter lange rækker, er at finde sorter, der ikke alene er resistente over for stinkbrand, men som også har god bagekvalitet og sundhedsegenskaber, og resistens over for andre plantesygdomme.

Økologisk forædling

I dag foregår Anders Borgens forskning i hans eget firma, Agrologica, og arbejdet finansieres først og fremmest gennem projektmidler, og selvom Anders Borgen gerne ville kunne tjene penge på selve forædlingsarbejdet, så tror han ikke, det kommer til at ske i nærmeste fremtid.

- Det økologiske landbrug er så lille, at man ikke kan tjene penge på plantenyhedsbeskyttelsen. I stedet får jeg fondsmidler og samarbejder med Per Grupe og nogle få andre landmænd, som hjælper mig med at teste kornet i stor skala, siger Anders Borgen. Han fortsætter:

- Selve forædlingen af kornet, foregår på en økologisk måde; men derudover er jeg også optaget af, at mit arbejde også skal bidrage til at udvikle det økologiske jordbrug. Det økologiske regelsæt er et kompromis, som ikke på alle områder er 100 pct. økologisk. Skal landmændene bliver mere økologiske, skal de have sorter, der understøtter denne målsætning, siger Anders Borgen.

Han arbejder derfor også med at udvikle en vinterhvede, der er egnet til at blive sået om foråret.

- På denne måde kan man dyrke kornafgrøder i et tre-årigt sædskifte uden jordbearbejdning, fortæller han.

Første år vil Anders Borgen så ærter og vinterhvede sammen i marken om foråret. Om efteråret høstes ær-

terne. Andet år sår han græsudlæg i vinterhveden, som høstes om efteråret og 3. år er marken klar til slæt.

En meget lang stige

At forædle plantesorter kræver tålmodighed. Udviklingsarbejdet kan stå på i både ti og femten år, og i Anders Borgens 'laboratorium' er der mere end 5.000 forskellige slags frø fra korn, så mulighederne i avlsarbejdet er talrige. Og bliver man nogen sinde færdig med sit arbejde?

- Jeg står i år et trin højere end sidste år på en meget lang stige; men jeg pakker ikke arbejdet væk, så længe der er nogen, der har glæde af det, erklærer Anders Borgen. Han tilføjer:

- Jeg vil meget gerne nå dertil, at økologiske landmænd har muligheden for at vælge økologiske sorter til deres planteavl. Dét mål, tror jeg, vi har nået om tre-fire år. Til den tid vil der være et bredt udvalg af økologiske hvede- og bygsorter, samt et mindre udvalg af økologisk rug og havre.

Dertil kommer alle de specialiserede varianter af de forskellige sorter, som mængden af hvide papirposer vidner om, at Anders Borgen også er meget interesseret i at arbejde med.

- Jeg vil gerne lave diversitet og udvikle unikke sorter til specielle kunder. For eksempel samarbejder jeg i øjeblikket med Noma om at udvikle en bestemt sort af nøgen byg til deres restaurant, fortæller Anders Borgen.

Flyttede NaturErhvervsstyrelsen

Blandt Anders Borgens succeser er der særlig én, som har stor betydning for arbejdet med at forædle økologiske sorter.

- I al beskedenhed tror jeg, at jeg har en del af æren for, at NaturErhvervsstyrelsen sidste år ændrede administrationen af EU's frølovgivning, så det i dag er lovligt at handle frøsorter, der ikke er på sortlisten. Holdningsændringen skyldes, at NaturErhvervsstyrelsen nu anerkender vigtigheden af fødevarerinnovationen, og af at der arbejdes med diversitet og udvikling af nye sorter, siger Anders Borgen.



Det er generalforsamlingen i Økologisk Landsforening, der fredag den 11. marts afgør hvilke fire nominerede - én i hver kategori - der er Økologisk Frontløber 2016.

Efter generalforsamlingen kan du læse, hvem generalforsamlingen valgte, i **Økologi & Erhverv** og på denne hjemmeside:

okologi.dk/frontlober2016

ØKOLOGISK FRONTLØBER 2016 er en del af projektet: *Markedsvækst via dokumentation af økologisk praksis og afsætningsveje med henblik på styrkelse af forbrugertilliden.*

Projektet har fået støtte fra Promilleafgiftsfonden for landbrug