

KVÆGFOKUS



■ - Hvis ikke de ansatte ved, hvorfor de giver råmælk, hvorfor kalvene får diarree og så videre, og hvis landmanden ikke selv har evnerne, overskuddet eller tiden til at forklare de ting, så bliver det meget »gør det og gør det« og det motiverer ikke folk, siger kalverådgiver Annedorte Jensen. Privatfoto

God kalverådgiver handler om m

Annedorte Jensen er selvstændig kalverådgiver. Gennem sin virksomhed Din Kalverådgiver, tilbyder hun rådgivningsforløb til mælke- og slagtekalveproducenter.

Af Tenna Bang

61 55 15 87 - teba@effektivtlandbrug.dk

For Annedorte Jensen var det drømmen om at kunne hjælpe landmænd, uden at gå på kompromis med sine egne værdier, der fik hende til at tage springet som selvstændig kalverådgiver i 2018 med virksomheden Din Kalverådgiver. En virksomhed som har base i Låsby i Midtjylland.

- Det vigtigste for mig som selvstændig rådgiver er, at jeg hele tiden har mig selv med, siger Annedorte Jensen ved køkkenbordet.

- Rådgivningen skal ikke gå op i, at vi skal tjene flere og flere penge og bygge større og større bygninger, fusionere, og at det hele skal være større og vildere. Jeg er egentlig bare

meget lavpraktisk, fordi det er, sådan jeg føler, at jeg kan flytte mest, fortæller hun.

Det skal være fedt at passe kalve

Virksomhedens navn, Din Kalverådgiver, er som Annedortes rådgivning, nede på jorden, direkte og noget alle kan forstå.

- Jeg henvender mig til danske landmænd, og de ved, hvad Din Kalverådgiver laver, ligesom de ved, hvad din frisør eller din købmand laver, fortæller den 32 årige kalvespecialist, som yder praksisnær rådgivning for mælke- og slagtekalveproducenter - lige nu for kunder i både Frederikshavn, Slagelse og Sønderjylland. En rådgivning hvor fokus er, at det skal være fedt at passe kalve.

Praksisnær rådgivning med et twist

Praksisnær rådgivning betyder måske noget andet og lidt mere for den selvstændige kalverådgiver end for så mange andre.

Det betyder nemlig ikke alene, at Annedorte gennem sin virksomhed rådgiver landmænd ude på staldgangen, men også, at hun ugentligt går på den anden side, trækker i gummistøvler og kedeldragt

og passer kalve, giver mælk, strøer og afhørner.

For hende giver den kombination mening på alle måder, både overfor landmanden, hvor hun ikke og alene kommer med en baggrund som agrobiolog, men selv er ude i »virkeligheden« en til to gange om ugen. Og så passer det godt ind i en hverdag, hvor familien prioriteres højt.

- Jeg vil kunne planlægge min egen hverdag. Det kan jeg her, og det gør mig glad.

Rådgivning tager tid

Rådgivning tager tid, og det er de færreste udfordringer, der kan løses ved bare et enkelt besøg, hvis man spørger Annedorte Jensen.

- Jeg kan ikke komme ud på en bedrift med 1.000 køer og 10 medarbejdere, og så være der to timer og synes at jeg flytter noget, og det er udfordringen i mit job. Derfor vil jeg gerne have landmanden til at indse, at rådgivning tager tid. Det kan godt være at et forløb ved mig koster lidt penge, men når året er omme, så er de tjent hjem igen, siger hun.

- Sådan er det jo også med rygestop eller kostomlægning, det tager også tid, siger Annedorte.

Derfor tilbyder hun blandt andet rådgivningsforløb, som

Kalverådgiver:

- Jeg har valgt en hverdag,

Hun troede egentlig, at hun skulle være dyrlæge, men interessen for forebyggelse og især kalvesundhed har ført Annedorte Jensen til en selvstændig hverdag som kalverådgiver, hvor dagene ikke alene går med at rådgive, men også som kalvepasser.

Af Tenna Bang

61 55 15 87 - teba@effektivtlandbrug.dk

Annedorte Jensen har altid været en del af landbruget og er født og opvokset på en kvægejendom. Efter gymnasiet tog hun til Australien, hvor hun blandt andet var i praktik ved en dyrlæge.

- Jeg tog derned, fordi jeg troede, at jeg skulle søge ind på dyrlægestudiet, når jeg kom hjem. Men jeg fandt ud af, at det jeg i virkeligheden syntes var spændende, ikke var at behandle dyrene, men

i stedet hvad vi skal gøre for at behandle mindre, fortæller Annedorte, som efter et udenlandsophold mere begyndte uddannelse som agrobiolog.

Kalve-kærlighed

Efter sin bacheloruddannelse blev Annedorte volontør hos Seges Kvæg.

- En dag så jeg et stillingsopslag fra en stor slagtekalveproducent. Og så tænkte jeg, at det gad jeg helt vildt godt prøve, så jeg sendte en ansøgning, fortæller Annedorte, som fik tilbudt et job.

Her gik det op for Annedorte, at det var kalvene, som hun brænder for.

- Jeg synes, det er vildt spændende den her udfordring med overgangen fra mælkeproduktionen til slagtekalveproduktionen, og det sammenspil der er mellem de to brancher. Det haltede, og det gør det stadig, fordi tyrekalven er et biprodukt for mælkeproducenten. Derfor er jeg i dag ret optaget af, hvordan vi spiller hinanden godt, fortæller hun.

Specialet skrev hun omkring mælkefodringsstrategier ved tyrekalve.

Praktisk erfaring

Annedorte Jensen har erfaring med sig fra både Seges og Sagro, alligevel var det en ansæt-



■ Annedorte Jensen troede egentlig, at hun skulle være dyrlæge. I dag er hun selvstændig rådgiver og har skabt en hverdag, som gør hende glad. Foto: Tenna Bang



KVÆGPRODUKTION

Kontakt: Tenna Bang
teba@effektivtlandbrug.dk
61 55 15 87



KVÆGPRODUKTION

Kontakt: Line Brusgaard
line@effektivtlandbrug.dk
61 20 96 68

Rådgivning mere end gode råd

skræddersyes til den enkelte landmand, og de udfordringer han står med.

Skræddersyet rådgivningsforløb

De skræddersyede rådgivningsforløb bliver lavet individuelt, ud fra hvad det er for en opgave landmanden gerne vil have hjælp til. Antal besøg afhænger af problemstillingen på den enkelte bedrift, og der bliver lavet en fast pris.

Annedorte har blandt andet et forløb lige nu, hvor det overordnede mål er at optimere lønomkostningerne på ejendommen. Her følger hun medarbejdere og rutiner i stalden, for at se hvor der kan optimeres.

- Det handler meget om kommunikation og ledelse. Jeg laver arbejdsplaner, nye rutiner og så videre.

- Det er her, vi starter på denne bedrift. Herefter skal jeg kigge på produktionsresultaterne. Men dette forløb starter ved medarbejderne, fordi landmanden helt rigtigt har set, at produktionsresultaterne ikke kommer, hvis medarbejderne ikke er med, så kan man nok så meget lave om på fodring og så videre, men medarbejderne er vigtigst, siger Annedorte Jensen.

Motivation og ledelse

Annedorte Jensen brænder for at rådgive og arbejde med især kalve samt alt fra tiden før og tiden efter kalven kommer til verden, for både ko og kalv. Men motivation og ledelse står hende også meget nært.

- Hvis ikke de ansatte ved, hvorfor de giver råmælk, hvorfor kalvene får diarre og så videre, og hvis landmanden ikke selv har evnerne, overskuddet eller tiden til at forklare de ting, så bliver det meget »gør det og gør det«, og det motiverer ikke folk, siger hun.

Gennem sit koncept med forløb arbejder hun også rigtig meget med ansatte, motivation og ledelse.

- Jeg lægger en pris for forløbet. Jeg tager ikke 900 kroner i timen for at følge en medarbejder en dag på syv arbejdstimer, der tænker jeg i helt andre baner. Det skal selvfølgelig give mening for mig og min indtjening, men det skal også give mening for landmanden, lyder det.

Annedorte Jensen tilbyder også bootcamps.

- Jeg kalder det bootcamps og ikke staldskole eller erfamøder, fordi der er fokus på noget andet. Det er ingen kaffeklub, men lidt ligesom hvis

man tager på en træningslejr. Det er fagligt, motiverende og der skal følges op, forklarer hun. Din Kalverådgiver har blandt andet haft to grupper med seks kalvepassere i hver gruppe, hvor flere af dem er fortsat i en kalveløge, hvor de deler erfaring og spiller hinanden bedre.

En fælles vej

Foruden at være selvstændig kalverådgiver laver Annedorte Jensen også en del andre opgaver. Blandt andet freelanceopgaver for foderstofvirksomheder, hvor hun er med til at produktudvikle og følge op ved landmænd, som har prøvet for eksempel nye kalveblandinger til deres kalve.

- Foderstofferne sidder på en stor del af de resultater, jeg er med til at skabe, fordi de leverer foderet, så både foder og mælkeerstatning går jeg meget ind i, da det har så stor betydning, siger Annedorte.

Hun har for eksempel et tæt samarbejde med Vilo-farm, som blandt andet har forhandlere som Danish Agro, Hedegaard, Vestjyllands Andel og så videre.

- Så kan man sige, at jeg ikke altid er 100 procent uvildig i min rådgivning, men jeg læner mig op ad de her firmaer,

fordi jeg på den måde kan få indflydelse på, hvad der sker i den del af branchen, forklarer Annedorte, som i det hele taget går meget op i det, hun kalder »den fælles vej«, hvor dyrlæge, foderrådgiver og andre involverede arbejder sammen omkring en bedrift.

Rådgivning med mening

Annedorte Jensen bruger tid på at få opbygget en god relation til kunden.

- Man kan ikke flytte mennesker, hvis man ikke kender dem, og det er netop en af grundene til, at de forløb jeg kører, giver så meget mening, siger hun.

- Jeg har fundet min vej i det og gør det på min helt egen måde. Jeg har fundet en balance i at være i praksis, være tilknyttet foderstoffer og have mit eget, som jeg synes fungerer både ude ved landmanden og i høj grad også herhjemme ved min familie.

- Jeg har et faktureringskrav til mig selv, og det gør, at jeg er glad, siger Annedorte Jensen.



■ Annedorte Jensen har skabt en hverdag som selvstændig kalverådgiver. For hende er det mere end blot et arbejde, men en hverdag hvor der både er plads til kalvene, som hun brænder så meget for, og sin familie. Privatfoto

der gør mig glad

telse hos en mælkeproducent, som skubbede til drømmen om at blive 100 procent selvstændig.

- Jeg så et stillingsopslag ved en mælkeproducent, som søgte en medarbejder, der kunne være med til at flytte produktionen og motivere medarbejderne. Der stod, at man enten skulle have meget erfaring eller have et stort talent, husker Annedorte, som hurtigt sendte en ansøgning afsted, hvor hun slog på, at hun nok mere var talentet end erfaringen.

Annedorte startede med at have ansvaret for kalvene og kvierne og fik senere lov at prøve kræfter som driftsleder i stalden.

- Det var et fantastisk job og en fantastisk tid, men jeg har kun 24 timer i døgnet, og samtidig havde jeg startet min kalvevirksomhed op, så jeg måtte tage et valg om, hvad jeg ville, fortæller Annedorte.

Alsidig hverdag

Annedorte valgte sin virksomhed, men har stadig tæt

kontakt til malkekvægsproducenten og hjælper stadig til i ferieperioder.

- Min uddannelse som agrobiolog er alfa og omega for den viden, jeg har om ernæring, fysiologi, biologi og anatomi. Men jeg kunne ikke sidde her og være så tryk i det jeg rådgiver i, hvis jeg ikke havde været ude i praksis, fortæller Annedorte, som stadig hver eneste uge hopper i gummistøvler og passer kalve.

- Det her er helt vildt atypisk, men jeg har valgt at være selv-

stændig for at kunne lave en hverdag, der gør mig glad. Det gør mig ikke glad at sidde i en bil hver dag eller sidde ved en computer hver dag. Det gør mig glad at være mega alsidig, have fingeren på pulsen og være i produktionen selv. Det giver mig helt vildt meget. Og så kan det godt være, jeg ikke fakturerer de samme store regninger som andre, men det betyder ikke noget for mig, siger Annedorte.



Ensilage i top✓kvalitet

TOPSIL^{max}

- maximerer udbyttet af din ensilage

TOPSIL^{stabil}

- stabiliserer din ensilage

Se mere på:

www.ensilering.dk

Kontakt:

Søren Hertzum - tlf. 20 54 56 85

