

Vision blev til virkelighed med en mekaniseringsstrategi

For at gennemføre visionen blev det nødvendigt med en uvildig sparringspartner, der kan formidle viden og erfaringer fra andre bedrifter, siger planteavler Kim Kragh, der er forhenværende svineproducent



Tidligere svineproducent Kim Kragh fik et ønske opfyldt, da han blev planteavler. Det er sket ved at etablere et samarbejde med to svineproducenter. Foto: Jesper Dall/Polfoto.

Brodersen, Bygnings- og Maskinkontoret i Sønderjylland. Processen hedder mekaniseringsstrategi. Det er et rådgivningsinitiativ,

der blev udviklet for cirka to år siden. Strategien for mekanisering afløser den hidtidige maskinanalyse, der indgår som et led i en

mekaniseringsstrategi.

»Planteavl og moderne maskiner er min store interesse og det, jeg gerne vil beskæftige mig med.

Derfor valgte jeg at blive 'markmand' for to nabolandsmænd, der begge er svineproducenter. Maskinsamarbejde blev den strategi, der kunne realisere mine ønsker, altså min målsætning,« siger Kim Kragh.

Kim Kragh driver selv 830 hektar. Dette areal er nu udvidet med samarbejdspartnerens markbrug.

»Før mekaniseringsstrategien blev udformet, var min mejetærskerkapacitet i underkanten. Derimod havde vi rigelig med harve- og såmaskinekapacitet. Hos mine partnere var det lige modsat. Ved at samarbejde kan vi derfor opnå en bedre udnyttelse af maskinerne,« siger Kim Kragh.

Blev planteavler

Indtil strategien blev gennemført, var Kim Kragh også svineproducent. Nu er staldanlægget på Bræå udlejet til samarbejdspartnerne.

»Alle parter har opnået det, vi gerne ville, nemlig

at koncentrere os om det, vi hver især interesserer os for,« siger Kim Kragh.

Hvorfor har du engageret teknikrådgiver Kim Brodersen i de ændringer, der er sket?

»Når man indgår et forpligtende samarbejde, er det efter min mening meget vigtigt, at en uvildig tredje person medvirker som rådgiver og sparringspartner.«

Erfaring udefra

»Parterne i et maskinsamarbejde er som regel begyndere på det område, og alle kan ikke forudse alt. Der er også en risiko for, at deltagerne i et maskinsamarbejde kan have urealistiske forventninger,« siger Kim Kragh.

»Parterne skal også tage stilling til, hvordan samarbejdet skal administreres. Her er det for eksempel vigtigt, at rådgiveren kan deltage med erfaringer fra andre bedrifter. Ved afregning og årsafslutning har det også stor betydning, at rådgiver kan fungere som revisor,« understreger Kim Kragh.



Planteavler Kim Kragh (th.) har udarbejdet en mekaniseringsstrategi sammen med maskinkonsulent Kim Brodersen. Foto: Jesper Dall/Polfoto.

Maskinparken udnyttes optimalt

Kim Kragh, Bræå ved Hoptrup, har realiseret en målsætning takket være forløbet af en mekaniseringsstrategi.

Med en seks meter Terzano stubharve, en fire meter Tiger dybdekultivator og en seks meter Sprinter harvetandssåmaskine, alle af fabrikatet Horsch, er Kim Kragh godt rustet til at dyrke for eksempel 1.500 hektar.

Takket være en ny mekaniseringsstrategi, der har resulteret i et samarbejde med to svineproducenter, kan der opnås en god maskinudnyttelse.

»Der er indført pløjefri dyrkning overalt. Senest har jeg investeret i GPS-autostyring på traktorerne for at opnå øget præcision. Dermed kan vi undgå det sædvanlige overlap på 15-

20 procent. Da vi har en del kuperede områder, fungerer systemet dog ikke helt optimalt alle steder,« siger Kim Kragh.

Er det altid nødvendigt at harve i pløjedybde med en Horsch Tiger?

»Der har været en del marker med pløjesål, der kan brydes med Horsch Tiger med smalle tænder.

Det er dog ikke meningen, at vi vil harve i pløjedybde hvert år. Målet er en harvedybde på 10-15 cm. Jeg vil tro, at en femtedel af arealet skal harves årligt med Horsch Tiger. Med andre ord en dybdekultivering af hele arealet hvert femte eller sjette år. Det passer med, at Tigeren anvendes forud for eller samtidig med såning af raps,« siger Kim Kragh.

Værktøj til styring af idéer og visioner

Hvad nytter det at få gode idéer og visioner, hvis de ikke lader sig gennemføre i praksis. Eller endnu værre: For at gennemføre nogle visioner påbegynder man et investeringsforløb, der senere viser sig at være urentabelt. Værktøjet til at undgå en sådan uheldig situation hedder mekaniseringsstrategi. Formålet med en mekaniseringsstrategi er at inddrage en uvildig rådgiver, der også kan fungere som sparringspartner.

På den måde kan idéer og visioner testes og analyseres. Alternativer kan udarbejdes, og det bedste alternativ kan vælges, hvorefter en konkret og realistisk handlingsplan kan udarbejdes. Lyder det for godt til at være sandt? Læs temaatiklerne og tag selv stilling til spørgsmålet.



Af Ove Hæg Christensen

Mekaniseringsstrategi

