



Målstyring i lammeproduksjonen: - Ikke gjør som i fjor!

Forfatter

Dag Høiholt-Vågsnes,

Sammendrag

Hvordan kommer man dit man vil i lammeproduksjonen sin dersom man ikke på forhånd bestemmer seg for hvor man vil? Dersom du fra år til år bare har som mål å gjøre som i fjor, kan du være rimelig sikker på at du relativt sett vil gjøre det gradvis dårligere. Gjennomsnittsbonden blir nemlig gradvis bedre! Når et driftsår er avsluttet, er det på tide å samle all relevant informasjon om det avsluttede året. Disse opplysningene skal danne grunnlaget for målsettingene i det kommende året.

Publisert

2009

Referanse

Sau og Geit nr. 2/2009

Utskriftsdato

31.07.2021 www.fag.nsg.no

Målstyring i lammeproduksjonen:

- Ikke gjør som i fjor!

Hvordan kommer man dit man vil i lammeproduksjonen sin dersom man ikke på forhånd bestemmer seg for hvor man vil? Dersom du fra år til år bare har som mål å gjøre som i fjor, kan du være rimelig sikker på at du relativt sett vil gjøre det gradvis dårligere. Gjennomsnittsbonden blir nemlig gradvis bedre!

Når et driftsår er avsluttet, er det på tide å samle all relevant informasjon om det avsluttede året. Disse opplysningene skal danne grunnlaget for målsettingene i det kommende året. Skal du fra A til B, er du helt avhengig av å vite hvor både A og B er og hvilke faktorer som er relevante på hvilken måte, for å komme seg dit. - Det er på tide at du bestemmer deg for hvor du vil

og hva du vil oppnå i lammeproduksjonen i 2009!

Betydningen av avl

Til forskjell fra eksempelvis et regnskapsår, har ikke året i lammeproduksjonen tidsmessig en endelig start og en endelig slutt. De fleste er i den situasjon at man blant annet må bestemme seg for neste års avlsværer før samtlige av årets lam er levert til slakt. Det er en glidende overgang mellom produksjonsårene som vi bare må leve med. Avlen innen saueholdet og da særlig for rasen norsk kvit sau (NKS), har gjort noen klare kvalitets-sprang de senere årene. NSGs ambisiøse avlssjef har ved ulike anledninger forsøkt å tallfeste bruttobidraget i avlsframgang, og intervallet 3-10 kroner pr. O-indekspoeng har vært trukket frem. Dette er selvfølgelig gevinster vi skal forsøke å høste, men det stive

fokuset på avl har fått en del lammeprodusenter til å glemme litt bondens egne prestasjoner for bunnlinjen. Vi lar derfor avlen ligge i denne omgang og vil i en senere artikkel nærmere analysere de økonomiske betydningene av avl etter de ulike delindeksene.

Datagrunnlaget

Nå som vi er kommet på nyåret bør de økonomiske og produksjonsmessige nøkkeltallene foreligge. ROS-analysen (Resultat Oversikt Slaktedata) fra ditt slakteri er helt nødvendig dersom du ønsker å forbedre driften. Enkelte har påpekt at ikke alle parametrene der nødvendigvis harmonerer med gode økonomiske resultater i produksjonen. Eksempelvis kan det være tvilsom lønnsomhet i å «tvinge» alle lammene opp i de øverste slakteklassene dersom dette må foregå på omfattende kraftforbruk på høsten. Den generelle trenden er



Skal en forbedre økonomien i lammekjøttproduksjonen har mange mye å hente på å heve lammetallet og den daglige tilveksten på lamma. Kjøttfylde og god klassifisering er sjølsagt også viktig.



likevel at produsentene som gjør det bra på ROS-analysen også gjør det relativt sett bedre enn gjennomsnittet på det økonomiske planet. Videre er flere av variablene i ROS-sirkelen sterkt korrelert. Men det skal være et klart mål, for alle lammeprodusenter i 2009, å sanke flere kvalitetspoeng i neste ROS-analyse enn i foregående.

Videre er *Årsutskrift buskap og Nøkkeltallanalyse* slakt fra Sauekontrollen helt nødvendige data. Har du ikke med besetningen din i Sauekontrollen, kan du nå umiddelbart ta en pause i lesingen av denne artikkelen og sende en e-post til Sauekontroll-rådgiveren på ditt slakteri eller gå inn på www.animalia.no og få ordnet det der. La det ikke være noen tvil: Har du ikke tilstrekkelig beslutningsgrunnlag, blir heller ikke beslutningene så bra som de burde blitt! Med unntak av jevnføringstillene som er sentrale nok i seg selv, kan den enkelte bonde selv stable på beina de relevante dataene, men gjør du det?

Profesjonell rådgivning

Den individuelle etterspørselen etter profesjonell rådgivning innen saueholdet er fremdeles forholdsvis lav i Norge. Få bestiller forplaner eller detaljert individuell gjennomgang av ROS, årsutskrift og nøkkeltallanalyse. Mange får ført regnskapet sitt profesjonelt, men hvor mange bestiller en time årlig for detaljert gjennomgang av driftsregnskapet?

Vi skal ikke innen lammeproduksjonen være redd for å betale for profesjonell rådgivning. Her er et bredt spekter av mye kunnskap tilgjengelig. Like selvfølgelig som at vi skal betale for gode råd, er det en selvfølge at veiledningen skal bidra til å heve bunnlinjenettoen. - Vær tydelig på dette når du kjøper profesjonell rådgivning!

Måletableringen

Svært få lammeprodusenter er bønder fordi de må være bønder. I tillegg til trivsel vil vi derfor selvfølgelig ikke ha bare knapper og glansbilder, men økonomisk fremgang på bunnlinjen. Målene vi setter oss må derfor være egnet til å heve utbyttet. Som vi har drøftet tidligere i denne artikkelserien, skal timetallet pr. søye reduseres. Målene vi setter oss bør derfor ikke føre til høyere timetall selv om netto-utbyttet øker. Resultatet er i tilfelle

lavere timelønn og den er vel for lav i saueholdet fra før?

Studerer du strukturen på inntekts-siden i saueholdet her til lands, vil du raskt oppdage de to mest sentrale hovedparametrene: Antallet dyr og mengden kjøtt pr. søye. Mens du grubler, kan vi slå fast at det eksempelvis er mer lønnsomt pr. søye med 3 lam à 16 kg O, enn én diger bamse på 23 kg i klasse U. Da står vi med to spesifiserte mål: Antall lam/søye som slaktes skal opp og tilveksten fra fødsel til slakt pr. lam skal opp.

På kostnadssiden drar føret unna mye av inntektene. Siden vi ikke øker lønnsomheten ved å sulteføre dyra, må førenhetene gjøres billigere. Kan du presse de reelle grovførkostnadene over tid, med kr 1,-/FEM, vil du i en besetning på 75 søyer heve nettoen med kr 22.000,- pr. år.

Maskinholdet ble drøftet i den forrige artikkelen i denne serien. Endringer her krever vanligvis en lengre horisont enn ett år, så videre skal vi derfor rette fokuset på inntekts-siden.

Mengden dyr

De fleste lammeprodusenter har rimelig styring på hvor mange fødte lam de fikk pr. søye sist sesong. Langt færre har kontroll på hvor mange lam pr. søye som ble sendt på sommerbeite og hvor mange som ble slaktet.

NKS-søyene er meget fruktbare og mange besetninger ligger godt over 2,0 fødte lam/søye. Nå er eldre raser mindre fruktbare. En del områder plages også av store rovdyrtap. Likevel leverer gjennomsnittslammeprodu-senten imidlertid bare 1,1 lam/søye til slakt. Store lammetap før sommerbeiteslipp er ren tapping av verdifulle søyeresurser. Det er ingen krise å roe ned tallet for fødte/søye noe og heller legge energien i å ta bedre vare på lammene som kommer ut. Heves slaktet/søye fra 1,1 til 1,3 så utgjør det ca. kr 12.500,- i en besetning på 75 søyer. Dette er tilnærmet ren netto da søya har tatt nesten samtlige kostnader før sommersending.

Mengden kjøtt

Hva betyr daglig gjennomsnittstilvekst på totalen? Greier du å heve den daglige tilveksten med 20 gram pr. dag, blir dette 2,9 kg levende vekt pr. lam ved 145 dagers alder. Med en slakteprosent på 40, blir dette 1,16 kg pr. lam

Tørrgjødselspreiar

gafner

Maksimal utnytting av saue-, geite- og hønsegjødsel og talle. Kutter og spreier 3 - 25 m ut i terrenget. Også i vekstsesong

Sjå også:
www.gafner.no



Størrelsar frå 1,7 til 7,0 m³

Til transporter

frå **86 000,-** eks. mva.

Som tilhengar

frå **110 000,-** eks. mva.

MASKINSENTERET A/S

6851 Sogndal Tlf. 57 67 16 22
6801 Førde Tlf. 57 83 70 90

www.maskinsenteret.as

som tilsvare 1,5 kg pr. søye (1,3 lam/søye). I en besetning på 75 søyer utgjør det over kr 5.000,-.

Hvor skal så tilveksten hentes ut? Tilveksten er en funksjon av fødselsvekt, søyas melkeevne, inneføring og kvaliteten på vår- og sommerbeite. Hvor innsatsen skal settes inn, er det ikke mulig å gi et spesifikt råd om. Dette må avgjøres i hver enkelt besetning.

Hvor starter du

For det første må du ha et tilstrekkelig tallmateriale for besetningen som grunnlag for å sette neste sesongs mål. Det er fort gjort å se seg blind på tallene for egen besetning. Man skal derfor ikke se bort fra at en profesjonell rådgiver kan ha verdifulle refleksjoner å bidra med, både når det gjelder å sette mål og hvordan disse kan nås. Målene må settes slik at de er innen rekkevidde. Urealistiske mål er bare demotiverende. Gjør også et økonomisk resultatoverslag på de ulike målene. Nesten viktigst av alt: - Evaluér om et år! Hvordan gikk det - og hvorfor eller hvorfor ikke? Hva ble økonomien med de ulike tiltakene?

Dag Høiholt-Vågsnes
dallerud@c2i.net