



Produktchef
Gurli Klitgaard

Mere Mælk med DLF 2.0 går digitalt

**MERE
MÆLK
MED DLF**

I frøavl er der en stigende bevidsthed om at opsamle data og anvende dem til at optimere dyrkningen. Græsmarkerne til grovfoder har indtil nu ikke nydt den samme opmærksomhed, men det har DLFs produktchefer tænkt sig at lave om på

I bestræbelserne på at få udnyttet det fulde potentiale af højt forædlede græsser til grovfoderproduktion har DLF sammen med en partner lavet et forløb, som grovfoderproducenter kan tilmelde sig. Formålet er at øge udbyttet og fodergræskvaliteten hos mælkeproducenten ved at optimere sortsvalg og management af græsmarken.



T.v. produktspecialist fra DLF Tom Vestergaard og t.h. mælkeproducent Steen Skov fra Års ved Limfjorden vurderer potentialet i en kløvergræsmark

Det sker i tæt dialog mellem producent, rådgiver og os, der gennemgår markerne og lægger strategier for dyrkningen. Med udbyttedata fra mark og stald giver det en dybere indsigt og mulighed for en data-baseret evaluering af justerings- og optimeringsmulighederne.

”Mælkeproducentens bundlinje er ikke alene et spørgsmål om at optimere græsproduktionen, men også hvordan foderet bliver omsat til en effektiv mælkeproduktion,” fortæller Jørn Lund Kristensen, salgsschef i DLF.

” Mælkeproducentens bundlinje er ikke alene et spørgsmål om at optimere græsproduktionen, men også hvordan foderet bliver omsat til en effektiv mælkeproduktion ”

”Derfor skal vi et spadestik dybere ned for at finde ud af, hvordan vi kan optimere hele værdikæden, fra græsmarken til mælketanken. Og det skal vi bruge data til at hjælpe os med. Og det er hvad Mere Mælk med DLF 2.0 handler om.”

Frøavlskonsulenterne er i tæt sparring omkring frødyrkningen med deres frøavlere, og når frøet er høstet, rensat og analyseret, kan avler og konsulent evaluere og benchmarke resultatet, og de kan lære af både deres fejl og succeser. Den praksis kan grovfoderproducenterne og deres rådgivere også have gavn af.

Ekstra fokus på grovfoderproduktion

Derfor har DLFs produktspecialister Gurli Klitgaard og Tom Vestergaard etableret et tilbud til konsulenter i grovvar- og rådgivningsbranchen, som sammen med interesserede mælkeproducenter kan tilmelde sig et grovfoderforløb, hvis formål er at øge udbyttet og

fodergræskvaliteten hos mælkeproducenten. Det giver i sidste ende flere penge på bundlinjen.

Samtidig får vi en bedre indsigt i, hvordan vores sorter klarer sig i praksis ude på marken. Dermed kan vi se, om vi rammer det behov for blandinger og græssorter, som landmanden har, eller om vi skal justere i forædlingsprocessen og sammensætningen af blandinger for at optimere produktionen i marken og i stalden.

Vi lærer af udbytteregistreringer

Sammen sætter rådgiverne og landmanden målene for udbytte og kvalitet, og de lægger en strategi for, hvordan de når målene. Gennem sæ-

sonen bliver der lavet opfølgninger og sparringer samt eventuelle justeringer på strategien, og grovfoderudbytter på markniveau bliver registreret – så vidt muligt i Mark Online.

”Ved at opsamle og registrere data fra de enkelte marker, får vi et meget bedre grundlag for at vurdere, hvor der skal sættes ind i græsmarkernes management for at optimere foderet, og vi får også en mere nuanceret viden og de enkelte frøblandingers styrker og begrænsninger,” fortæller produktchef Gurli Klitgaard.

Det nye initiativ er blevet taget godt imod, og DLF samarbejder med flere rådgivere fra flere rådgivningscentre på at få flere landmænd ombord i forløbet. 🌱



Produktchef Gurli Klitgaard (med kasket) på besøg hos mælkeproducent Lene og Flemming Jensen, Moesgaard ved Øster Bjerregrav vest for Randers. I forløbet bliver der fulgt op på strategien i både nyetablerede og eksisterende kløvergræsmarker