



Miljøministeriet
Miljøstyrelsen

Bedre forankring af IPM hos planteavlserådgivere

Miljøprojekt, nr. 2316
August 2026

Udgiver: Miljøstyrelsen

Redaktion:
Carsten Fabricius, Poul Henning Petersen,
SEGES Innovation

ISBN: 978-87-7564-129-1

Indhold

1.	Bedre forankring af IPM i rådgivningen	4
1.1	Indledning	4
1.1.1	Metode	4
2.	Del 1: Status for IPM-rådgivning	4
2.1	Status for rådgivningen i dag	4
2.2	Arbejdsområder og opgaver	5
2.3	Relation mellem landmand og rådgiver	6
2.4	A: Hvordan og i hvilket omfang anvendes IPM i rådgivningen i dag?	7
2.4.1	Indhentning af viden	7
2.4.2	Formidling	8
2.4.3	Beslutningsstøtte	8
2.4.4	Strategirådgivning	8
2.4.5	Landmandens tilgang til at drive virksomhed.	9
2.4.6	Landmandens forventninger til rådgiveren	9
2.5	B: Barrierer for mere aktiv anvendelse af IPM i rådgivningen	9
3.	Del 2: Katalog med forslag til indsatser, der kan opkvalificere og øge rådgiveres aktiviteter inden for IPM i rådgivningen.	11
3.1	Øget vidensniveau for rådgivere om IPM i relation til strategisk tankegang.	11
3.2	Opkvalificering af rådgivere i biologiske og agronomiske principper samt teknologiske virkemidler	11
3.3	Træningsprogram for yngre rådgivere	12
3.4	Fokus på at frigive tid til rådgivning i marken	12
3.5	Udvikling af værktøjer til IPM-rådgivning	12
4.	Afslutning	14

1. Bedre forankring af IPM i rådgivningen

1.1 Indledning

Integreret plantebeskyttelse IPM er som princip en essentiel del af planteproduktionen. Principperne sætter fokus på de mange tiltag, som landbrugere og rådgivere i fællesskab kan arbejde med for at sikre en robust planteproduktion på de enkelte ejendomme. IPM fokuserer på at gøre planteproduktionen mindre afhængig af pesticider og sætte fokus på gode agronomiske principper via sædskifte, beslutningsstøtte, varslinger og behov.

Planteavlsrådgiverne har en essentiel rolle i at formidle og implementere IPM på de enkelte bedrifter. De anvender IPM i rådgivningen og er ambassadører for, at IPM skal være en naturlig del af planteproduktionen. Miljøstyrelsen har anmodet om en rapport, hvori der er fokus på planteavlsrådgivernes omfang i brug af IPM og et katalog til at udvikle og udbygge rådgivernes kvalifikationer og nedbryde barrierer, således rådgiverne øger inddragelsen af IPM-principperne væsentligt.

Formålet med opgaven er at redegøre for anvendelsen af IPM-principperne i planteavlsrådgivernes rådgivning af landmænd samt angive muligheder for at øge udbredelsen af IPM i rådgivningen og fremadrettet sikre den bedst mulige implementering.

1.1.1 Metode

For at få indblik og indtryk af rådgivernes arbejde med IPM, forståelse af IPM-principperne og de barrierer, der kan være for yderligere implementering hos jordbrugerne, er der udført interviews med flere planteavlsrådgivere. Der er udført interview med 3 rådgivningscentre (Agilix, Spiras og Velas), hvor to til tre rådgivere stillede sig til rådighed. Dertil er der udført interview med en privat planteavlskonsulent (Planteavlskonsulenten Aps). Der er i alt udført 4 interviews. Yderligere er der ved seminar om planteværn foretaget en dialogbaseret workshop om barrierer for yderligere implementering af IPM med medvirken af ca. 130 konsulenter. Der er interviewet 3 landmænd om deres syn på rådgivernes rolle og fokus på IPM samt indhentet indspil fra deltagelse og interview i erfagruppe for unge driftsledere.

2. Del 1: Status for IPM-rådgivning

2.1 Status for rådgivningen i dag

Planteavlsrådgivning til landmænd udføres i dag af rådgivere ansat i enten landboforeninger eller rådgivningsselskaber ejet af landmænd under samarbejdet DLBR (Dansk LandBrugs-Rådgivning). Der udføres også planteavlsrådgivning fra private planteavlskonsulenter, som ofte er selvstændige enheder med sig selv som eneste aktiv. Flere private

planteavlskonsulenter har også enheder, hvori der er et mindre antal ansatte eller partnere. Der udføres også rådgivning i marken af rådgivere ansat i grovvarevirksomheder, konsulenter i kommercielle firmaer og rådgivere ansat i aftagervirksomheder som eks. frøavlskonsulenter. Der er 300 fuldtidsstillinger som planteavlskonsulent i DLBR og der er registreret ca. 50 private planteavlskonsulenter.

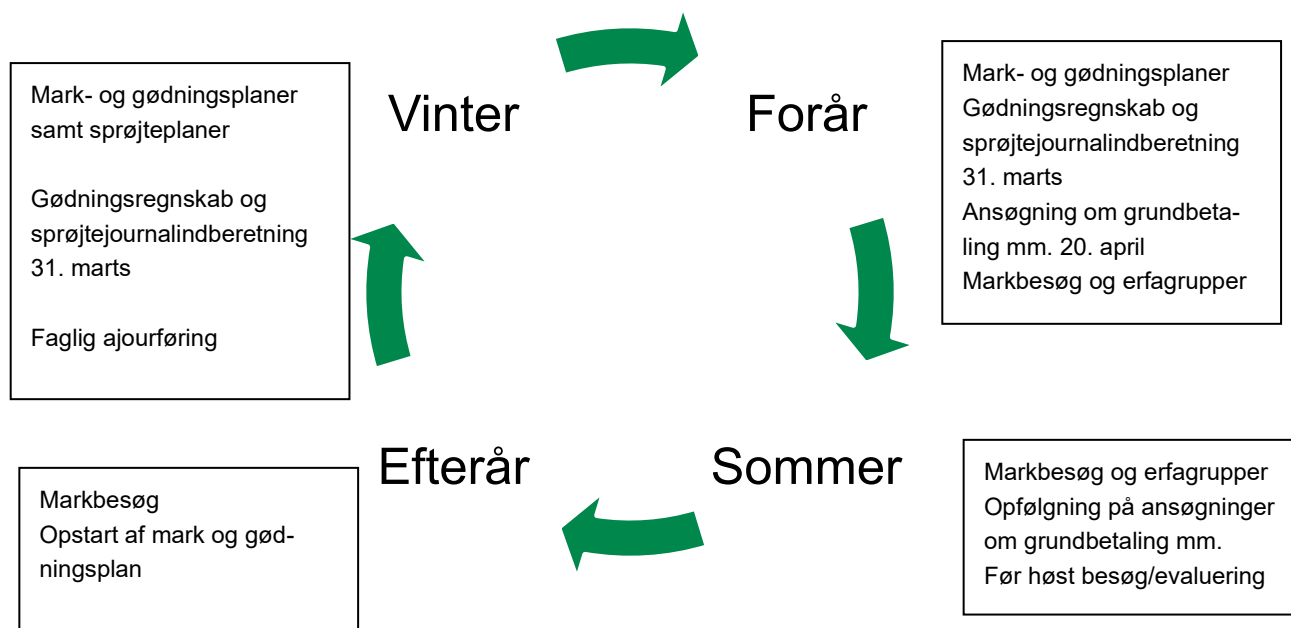
Inden for DLBR-samarbejdet er der sket en strukturudvikling mod flere fusioner af landboforeninger, eller hvor flere foreninger går sammen i et rådgivningsselskab. Det skaber efterhånden flere store rådgivningsvirksomheder med mange ansatte planteavlskonsulenter i samme firma. Det har givet muligheder for mere specialiserede planteavlskonsulenter med mulighed for at ansætte sekretærer eller planteavlsassistenter til at udføre flere opgaver af mere myndighedsagtig karakter. Al markrådgivning foregår på kommercielt niveau, hvor ydelsen faktureres af jordbrugerne.

2.2 Arbejdsområder og opgaver

Landmænd efterspørger forskellig rådgivning fra planteavlskonsulenterne. Den største opgave for mange planteavlskonsulenter er hjælp til at udarbejde og udfylde gødningsregnskab for sidste sæson samt mark- og gødningsplaner for aktuelle sæson som planlægningsværktøj – særligt med fokus på opfyldelse af efterafgrødekrav og andre lovkrav. Konsulenterne sælger også meget rådgivningstid på at udfylde og indsende ansøgning om tilskud i EU støtte i form af grundbetaling og kombinationer af forskellige tilskudsordninger. Endelig anvender konsulenter tid på at indberette sprøjtejournaler for den enkelte landmand, hvor det summerede forbrug af plantebeskyttelsesmiddel i de enkelte afgrøder på ejendommen skal indsendes. Bekendtgørelser og vejledninger til hhv. gødningsregnskab, sprøjtejournalindberetning og ansøgninger er meget komplekse, og det kræver stor opmærksomhed og tid at udfylde disse skemaer og indberetninger korrekt. Særligt udfordret er det, når de særlige krav for at opfylde støtteregler skal sikres og griber ind i ofte tidligere planlagte sædskifter eller tiltag i markplanerne.

Rådgivning i marken er relateret til forår og sommeren, hvor landmænd besøges enten som individuelle markbesøg eller indlæg og rundtur i erfagrunder med typisk 6-10 landmænd i hver gruppe.

En planteavlskonsulentens årshjul ser således ud:



Figur 1; Årshjul for planteavlserådgivere

Førhøst-besøgene i juni og juli måned er for mange landmænd og rådgivere det besøg, hvor der evalueres på årets beslutninger og nye udfordringer. Dette besøg er også ofte her, der vurderes på det aktuelle sædskifte. Der er stor variation i efterspørgsel efter førhøst-besøg fra landmændene. Det vurderes, at det kun er 10-20 procent af kunderne, der efterspørger et førhøst-besøg. Der er også stor forskel på, hvordan de enkelte konsulenter tilbyder og anvender førhøst-besøget som en integreret del af sin rådgivning.

Der udføres mange andre opgaver end de nævnte i årshjulet i figur 1. Der udarbejdes strategier til sprøjteplaner og løbende i sæsonen afholdes møder med kunder vedr. strategier på be-drifterne. Mange planteavlskonsulenter er involveret i at udarbejde nyhedsbreve med aktuelle anbefalinger til opgaver i marken, der i højsæson udkommer ugentlig fra de enkelte rådgivningsenheder. Flere og flere rådgivningsenheder supplerer deres nyhedsbreve med podcasts, videoer, tv eller andre elektroniske services.

2.3 Relation mellem landmand og rådgiver

Landmænd er kunder hos planteavlserådgiverne og betaler en timeløn for medgået tid til opgaverne, de bestiller. Mark- og gødningsplanlægning med tilhørende indberetning af de lovpligtige gødningsregnskaber og SJI og ansøgninger om støtte er opgaver som de fleste landmænd finder nødvendigt at indhente rådgivning til. Det bagvedliggende regelsæt er så komplekst, at landmændene ikke kan gennemskue og bruge tid på at sætte sig ind i det. Dertil kommer, at IT-systemerne også for mange landmænd virker uoverskuelige.

Der betales også pr time markrådgivning eller for flere rådgivningsenheder også som fastpris-aftaler. For flere landmænd opfattes markrådgivning mere som et tilvalg end når landmanden vurderer rådgivning til det lovpligtige som en nødvendighed. Det er forskelligt, hvordan markrådgivningen anvendes.

A: intensive markbesøg hver eller hver anden uge med konsulenter, hvor mange marker besøges med tilhørende strategi.

B: 1-2 besøg, hvor den i vinteren planlagte strategi tilpasses årets aktuelle udfordringer

C: deltagelse i Erfagruppe, hvor man mødes hver 2.-3. uge på skift hos deltagerne og får viden med hjem til sin bedrift.

D: akutbesøg, hvis noget aktuelt opstår.

Som rådgiver hos en landmand er den vigtigste opgave at sikre, at den aftalte opgave løses korrekt. Når det drejer sig om markrådgivning er det for det meste helt akutte og aktuelle problemer, der skal gives en løsning på. Her forventer landmanden af få brugbare her og nu løsninger, som kan anvendes. Ofte ønskes hjælp til at prioritere sine opgaver i en tid, hvor væksten i afgrøderne ofte er eksplosiv.

Mange problemer som f.eks. græsukrudt er ofte mere langsigtede løsninger, der skal arbejdes med. Den form for strategirådgivning kan i nogle sammenhænge være mere vanskelige at tage op, fordi man som rådgiver skal udfordre hele landmandens setup på sin produktion end lige at løse et akut problem. For mange rådgivere bliver det vanskeligt at udfordre landmanden, fordi der er et kundeforhold mellem dem – hvem ønsker kritik af ens virksomhed? Mange landmænd efterspørger den direkte relation mellem ham og rådgiveren. Én af de udfordringer, som ofte fremhæves er, at mange landmænd tænker kortsigtet – én høst ad gangen. Det kan udfordre rådgiverne, der gerne vil diskutere mere langsigtede strategier.

Mange landmænd og rådgivere kender hinanden gennem flere år, og det sikrer for mange landmænd et fortrolighedsforhold mellem de to parter. Det betyder, at man godt kan tage de mere vanskelige diskussioner op.

De efterhånden meget store landbrug har ofte driftsledere i marken. Den yngre generation af landmænd er også mere åbne for at afsøge viden mange steder. Derfor ses ofte, at mange af denne type landmænd både anvender lokal rådgivning men indhenter også viden fra firmakonsulenter og fra sociale medier. Her kan opgaven for rådgiveren ofte være at hjælpe med at understøtte eller perspektivere denne viden konkret i marken.

Det vurderes, at ca. 30-40 procent af landbrugere som kunder hos planteavlskonsulenter modtager markrådgivning. Dog er der en overvægt af større jordbrugere, således der arealmæssigt foretages markbesøg på en væsentlig del af jordbrugernes areal i Danmark.

Rådgiverne i dag bliver mere specialiserede i de driftsgrene, som den enkelte landbruger har. Det betyder, at rådgiverne ofte kun har kartoffelavl, svineproducenter, kvægavlere, frøavlere m.m.

2.4 A: Hvordan og i hvilket omfang anvendes IPM i rådgivningen i dag?

IPM i rådgivningen opfattes af mange som en integreret del af rådgivningen. IPM eller godt landmandskab opfattes som helt naturlig del i rådgivningen på baggrund af viden og information. Brug af beslutningsstøttesystemer, skadestærsker m.m. er udbredt i rådgivningen, men overordnet set er tilgangen til at se bredt på sædskifter, strategier og brug af ikke kemiske metoder mere udfordret.

2.4.1 Indhentning af viden

Planteavlslædgivere indhenter viden fra flere forskellige steder. Én af de primære indgange er via formidling på landbrugsinfo.dk, hvor viden fra SEGES Innovation publiceres. SEGES Innovation formidler viden på baggrund af egne Landsforsøg, afprøvning og viden publiceret fra Universiteter m.m. Derudover indhentes viden fra firmaer, der producerer og sælger plantebeskyttelsesmidler, fra internationale tidsskrifter, fagmagasiner og lignende. De enkelte rådgivningsenheder bruger internt hinanden til opdatering af viden, hvor mere specialiserede konsulenter klæder resten af teamet på inden for emnet. Der udveksles også viden på faglige møder og der deles viden via forskellige digitale løsninger som f.eks. WhatsApp, Snapchat m.m. De

private planteavlskonsulenter bruger hinanden i netværk for deres gruppe af rådgivere. Endelig indhentes viden fra kongresser og faglige kurser – f.eks. plantekongres og seminar om Planteværn, der er et årligt kursus med fokus på planteværnsrelaterede udfordringer – herunder IPM.

2.4.2 Formidling

Planteavlskonsulenterne formidler viden om IPM og faglige råd i marken, via nyhedsbrev og via faglige møder. Den direkte vej til at formidle om faglige emner er ved enten markbesøg eller ved markplanlægning i løbet af vinteren. I erfagrunder gennemgås også emner med relevans for IPM. På vinterens faglige møder for landmænd afholdt af planteavlskonsulenter er der ofte mere fokus på kemiske strategier, men ofte gennemgås også IPM relaterede emner – f.eks. græsukrudsbekæmpelse. I nyhedsbreve er fokus ofte også på aktuelle betragtninger og hvad landmanden skal gøre her og nu. Det er for så vidt også IPM, hvor der i forhold til en skadevolder sættes i sammenhæng til skadestærskler, beslutningsstøtte og indhentet viden.

2.4.3 Beslutningsstøtte

Der er en udbredt tilgang til at anvende skadestærskler og beslutningsstøtteværktøjer. Mange værktøjer hentes enten i fagbøger, på landbrugsinfo eller via elektroniske systemer som f.eks. Cropmanager.dk. Det bestyrker mange rådgivere i at yde rådgivning med fokus på skadestærskler og med blik for det økonomisk optimale for landmanden. Hvis rådgivere anvender beslutningsstøttesystemer, kræver de tiltro til den faglige baggrund og forsøgsmæssige afprøvnin g fra uvildig forskning og innovation, der her i Danmark relaterer sig til de danske universiteter og SEGES Innovation. Flere rådgivere i primært den private sektor og grovvare fokuserer ofte mere på bruttoindtægt end nettoindtægt, og derfor kan det til tider give visse diskussioner i branchen om den rette vej for landmænd. Fælles er dog, at rådgivere i Danmark i meget stor grad beror deres rådgivning på beslutningsstøtte og varslinger, med det ekstra lag altid at forholde sig til deres respektive område og bedrifternes logistik.

2.4.4 Strategirådgivning

For mange planteavlslrådgivere er strategisk rådgivning en sværere øvelse end en "her og nu" anbefaling af et givent problem. Det skyldes, at rådgivning i marken ofte er en intenst forløb med kort råderum til at reagere. Sæsonen fra marts til juni, hvori hovedafgrøderne har deres vækstforløb og potentielle udfordringer opstår er kort, når man ser på mulighed for rådgivere at besøge og rådgive mange landmænd direkte i marken eller i erfagruppe. Disse rådgivningsforløb bærer mere præg af vurdering af problemer og løsninger på aktuelle udfordringer i samspil med at få praktikken på de enkelte landbrug til at gå op. Særligt de store ejendomme er logistik med hensyn til at nå alle sprøjteopgaver samt de mange andre arbejdsopgaver i marken en udfordring, der ofte kræver rådgiverens hjælp til prioritering.

De mere strategiske rådgivningsforløb foregår enten ved førhøst-besøg eller på kontoret i løbet af vinteren. Før høst besøgene har et potentiale til at give landbrugeren stor viden om IPM gennem evaluering og fokus på sædskifte. Mange rådgivere prioriterer at sælge og få udført før høst besøg hos landmænd, men for flere rådgivere er det svært at a) sælge besøgene til landmændene b) at få sin egen tid til at gå op efter en lang periode med overarbejde i forbindelse med gødningsregnskaber og ansøgninger om arealstøtte.

En god strategirådgivning skal se på det længere perspektiv. Flere rådgivere anfører, at de godt kan få landmænd i tale, når de har større udfordringer med græsukruds eller store tab efter konstateret sædskiftesygdomme. Det er straks sværere at se det længere strategiske perspektiv med ændret sædskifte mm. uden markant synlige problemer. Der er landmanden sværere at få i tale og arbejder mere kortsigtet i sin strategiske tilgang til markbruget. Rådgiverne har ofte her svært ved at åbne diskussionen, da der mere fokuseres på helt aktuelle udfordringer og flere udtrykker også, at de ikke har redskaber og modet til at åbne diskussionen. En strategisk rådgivning kræver stort overblik over ejendommen og at rådgiver kan se

sammenhænge i både agronomiske vinkler samt af mere helhedsbetragtninger om foderforsyning, afsætningsmuligheder, logistik og andre driftsmæssige udfordringer.

Der bliver fra rådgivere udtrykt ønske om at kunne tilgå bedre redskaber til at skabe overblik over ejendommene i form af digitale værktøjer. De digitale værktøjer kan hjælpe med at vurdere på konsekvenser ved sædskifteændringer både på markniveau men også på bedriftens samlede produktion af foder, afsætning eller påvirkning af afgrødeprodukter fra marken. Det økonomiske aspekt kan være vanskeligt at håndtere for rådgiverne.

Rådgivernes tilgang til den almindelige markrådgivning er forskellig fra ejendom til ejendom, og ofte er dilemmaet om at konsulenten ønsker at fastholde en tilfreds kunde frem for at give et fagligt råd om ikke at bekæmpe en skadevolder.

2.4.5 Landmandens tilgang til at drive virksomhed.

De enkelte landmænd, som modtager rådgivning, har et forskelligt udgangspunkt. Virksomhedslandmanden, der driver mange hektar og ofte enten med stor tilhørende husdyrproduktion eller specialplanteavlproduktion har behov for mere rådgivning af både helt aktuel viden og mere langsigtede vurderinger. Disse landmænd er ofte meget aktive i at opsøge viden fra flere rådgivere, planteværnsfirmaer eller andre sparringspartnere. Dette vil også gælde flere af de mellemstore landbrug, der som udgangspunkt mere anvender rådgivning i marken via individuelle besøg eller erfagrunder. Til sidst anvender gruppen af deltidslandmænd eller andre helt små landbrug sjældent markrådgivning af betydende omfang.

For produktionslandmanden er samspillet med en rådgiver ofte vigtig, da de ikke som udgangspunkt kan have overblik over alle opgaver i marken. Derfor består samspillet mellem rådgiver og konsulent ofte af hyppig kontakt i vækstsæsonen.

IPM er ret kompleks med mange aspekter – heri også inddragelse af teknologi og uddannelse af medarbejdere. Dette kræver særlig viden og progressiv tilgang fra rådgiverens side, hvis der skal gives indspil hertil.

2.4.6 Landmandens forventninger til rådgiveren

Den enkelte landmand har i sin tilgang til markrådgivning en klar forventning om, at rådgiveren bidrager med sin faglige viden til at løse sine problemer i marken ud fra en faglig vurdering af behov, effekt og økonomisk værdi i form af nettoudbytte. Landmænd har, uanset hvilken kategori de tilhører, fokus på ikke at lide et tab i marken. Her kan der til tider opstå dilemmaer i at anvende IPM tilgang med at afvente/henholde sig til varslinger, inden der sprøjtes. På den ene side vil landmændene gerne undgå at sprøjte unødigt, men på den anden side vil de ikke risikere et potentielt tab som følge af, at de kommer på bagkant og ikke kan nå rettidigt at bekæmpe en potentiel skadevolder. Med de i dag store ejendomme er det ikke muligt på få timer at udføre en sprøjtning, da de store arealer kræver flere arbejdsdage, hvor også vejrforhold spiller en afgørende rolle, der kan umuliggøre kørsel i flere dage.

Visse landmænd kan have en opfattelse af, at en progressiv rådgivning er at anviser flere behandlinger og større forbrug af planteværnsmidler.

Landmænd er interesseret i den nyeste viden og forventer, at rådgiveren er up to date med sin viden. IPM-rådgivningen skal være målrettet den enkelte bedrift, således at sammenhænge på den enkelte bedrift kan effektueres. Flere landmænd udtrykker ønske om, at man gerne ser god brug af IPM, men vigtigst er det at få et optimalt udbytte i marken. IPM er svært at måle og mange landmænd syntes, at de anvender meget IPM - særligt når de anvender rådgivning, men et mere brugbart og målbart IPM Pointskema efterspørges, hvori de kan se deres egen indsats komme mere til udtryk.

2.5 B: Barrierer for mere aktiv anvendelse af IPM i rådgivningen

Gennem interviews med rådgiverne udtrykker de stort stolthed over at rådgive i IPM, som de mener gennemsyrrer deres faglige rådgivning. Et gennemgående statement er, at IPM er godt landmandskab og det gennemsyrrer deres rådgivning til trods for der nogen gange skal

vurderes mere på praktiske forhold end helt optimale udnyttelse af IPM-tiltag. De "små" men alligevel vigtige IPM-tiltag med beslutningsstøtte og varslinger er let at anvende i den daglige rådgivning, mens mere strategiske IPM-strategier ang. sædskifte og særlige indsatser er sværere at implementere. Der er flere barrierer for at komme i gang med at anvende IPM mere strategisk:

- 1) Rådgiverne er travlt beskæftiget med at rådgive om regler om gødskning, sprøjtejournaler og arealstøtte.
- 2) Rådgiverne udarbejder, udfylder og indsender gødningsregnskaber, sprøjtejournalindberetninger og ansøgninger om enkeltbetaling for landmændene.

De to ovenstående udfordringer betyder, at flere rådgiver ikke kommer i marken for at rådgive i det tidlige forår, hvor mange udfordringer skal løses. Efterhånden er det også en barriere, at der er et stort tilbageløb fra SGAV i ansøgninger om arealstøtte, der kan udfordre hele foråret. Besøg senere i sæson kan stadig give stor værdi, men ofte er rådgiverne udfordret af en vis udbrændthed efter en hård opgaveløsning i vinterens arbejde. Udfordringerne bliver i de kommende år endnu større med indførelsen af den udledningsbaserede kvælstofberegning, der vil ændre hele måden af sammensætte markplaner på med fokus på oplandets kvælstofkrav, markernes retention og afgrødernes beregnede udledning af kvælstof. Dette er en helt ny måde for rådgivere at betragte og udarbejde markplaner på, der vil udfordre hele gældende praksis. Det vil også udfordre gode tanker om det fornuftige sædskifte, da beregning af udledningskvoten vil betyde afgrødevalg optimeret ud fra helt andre faktorer i forhold til ejendommens placering i oplande med kvælstofkrav.

Derfor er det fordelagtigt, at visse rådgivere og rådgivningsenheder har specialiseret deres rådgivere i markrådgivning og ansat back-office konsulenter eller planteavlsassistenter til at udføre indberetning- og ansøgningsopgaver for landmænd. Det betyder, at rådgiverne kan give en mere aktuel og fremadskuende rådgivning i marken. Det skal dog anføres, at hver rådgivningsvirksomhed eller forening har forskellige tilgange. Derfor kan det på nogle kontorer fungerer godt med "todelte" rådgivere, mens det på andre ikke vil gøre det jf. deres størrelse af bemanding eller andet setup. Udbredelsen af denne model vurderes at være indført på halvdelen af rådgivningscentre, men det er ikke alle rådgivere her der benytter muligheden. Derfor er det stadig et fåtal af rådgivere, der benytter og udnytter muligheden til fulde.

Alle rådgivere har udtrykt, at mange markbesøg er aftalt på forhånd og i en vis gænge. Det er straks sværere at opdrive nye rådgivningsbesøg hos de landmænd, der ikke i dag har rådgivning i marken.

Strategisk rådgivning under markplanlægning i løbet af vinteren kan også være en stor udfordring, fordi konsulenten ved dette møde skal forholde sig til mange regler, der skal opfyldes. Nogle rådgivere har succes med et ekstra markplanlægningsmøde i løbet af sommeren, hvor der kan være mere fokus på langsigtet rådgivning.

Mange rådgivere anser før høst besøg som det vigtigste rådgivningsbesøg for at se strategisk på bedrifternes markbrug ud fra et IPM-perspektiv. Det kan dog for flere være en barriere 1) at få solgt timerne hos landmændene 2) at afspadsering og udbrændthed kan hindre udførelsen.

Rådgiverne er i dag vidt forskellige af uddannelse. Rådgiverne kan være driftsledere, jordbrugsteknologer, agrobiologer, biologer og agronomer. Det betyder, at flere har forskellig tilgang til grundlæggende viden om IPM, agronomi og praksis. Derfor er der forskel mellem rådgivertypernes viden om agronomi, hvor driftsledere og jordbrugsteknolog ofte har en stor forståelse for planteværn og løsninger, men mangler adgang til mere grundlæggende agronomisk forståelse. Modsat er nyuddannede agrobiologer og agronomer mere teoretisk funderet, men kan mangle strategisk forståelse på de enkelte bedrifter. På de videregående studier er der fokus på IPM.

3. Del 2: Katalog med forslag til indsatser, der kan opkvalificere og øge rådgiveres aktiviteter inden for IPM i rådgivningen.

På baggrund af de i del 2 anførte udfordringer, opstilles her punkter med initiativer, der kan sikre yderligere implementering af IPM hos rådgivere, der vil resultere i øget IPM-implementering hos jordbrugerne.

3.1 Øget vidensniveau for rådgivere om IPM i relation til strategisk tankegang.

Der er stor forskel på rådgivernes metode og viden i forhold til at rådgive jordbrugere om IPM set i et mere strategisk perspektiv. Det kræver mod og indsigt at skulle rådgive en jordbruger med flere års erfaring, der i sin bedrift har mange hensyn at tage i forhold til økonomi, foderforsyning, afsætning mm. Der er dog klart, at dette i mange tilfælde er nødvendigt. Et udviklingsforløb, hvor rådgiverne får mulighed for at øve disse sammenhænge samt opnår forståelse for bedrifternes kompleksitet kunne være en løsning. Derfor vil kursusforløb med fokus på at udvikle planteavlskonsulenternes kompetencer være et vigtigt redskab til denne forståelse. Kursusforløbene skal træne rådgiverne i at forstå økonomiske sammenhænge, sædskifteændringer betydning på bedrifterne og ikke mindst gøre rådgiverne i stand til at give klare indspil via forståelse af de typer af personer de står over for i rådgivningsforløb. Forløbet kan både rettes mod nyere og mere rutinerede planteavlsrådgivere. Der kunne foreslås et kursusforløb på et års varighed, hvor rådgiverne mødes tre – fire gange i forløbet med heldagskursus. Der skal være en kombination af teori og træning i praksis. SEGES Innovation har tidligere udbudt kurser af lignende karakter. I lyset af den nye udledningsbaserede kvælstofregulering vil der dog blive et nyt fokus på at forstå sædskifter og sædskifteøkonomi, da afgrødevalget i fremtiden bliver baseret mere på at opfylde en udledningskvote end økonomiske betragtninger. Derfor kunne en kursusrække indtænkes sammen med dette fokus, hvor der i øjeblikket udarbejdes programmer til undervisning i denne relation.

3.2 Opkvalificering af rådgivere i biologiske og agronomiske principper samt teknologiske virkemidler

Der er et udtalt behov for at opkvalificere flere rådgivere til en forståelse af biologiske og agronomiske sammenhænge. Der er i dag ikke noget kursusforløb, hvor der er mulighed i at fordybe sig i resistensudvikling, ukrudtskendskab, sædskifteforståelse, udvikling af sygdomme og skadedyr, biologisk bekæmpelse, nyttedyr i relation til IPM – principperne m.m. I dag er det ofte kun få rådgivere fra hver rådgivningsenhed, der eventuelt kan/må deltage i kurser. Der er også flere steder begrænsninger i rådgivernes deltagelse i eks. Seminar om Planteværn, der afholdes årligt. Forløbet om grundlæggende forståelse for skadevoldere og plantebeskyttelse vil være værdifuldt for alle rådgivere, men særligt de yngre rådgivere har ofte denne manglende viden til anvendelse i marken. Dertil kommer, at flere IPM tiltag også beror på teknologi

inden for præcisionsteknologier som pletsprøjtning, rækkeprøjtning mm. som også kræver en særlig indsigt. Kursusforløbet kan være to – tre kursusmoduler hver af to dages varighed.

3.3 Træningsprogram for yngre rådgivere

De yngre rådgivere har ofte behov for et mere intenst forløb i forståelse af deres rolle som rådgiver. Derfor vil det for de yngre være nyttigt med et uddannelsesforløb ud over det, som stilles til rådighed af deres arbejdsplads med oplæring og introduktion til rådgivning af landmænd. I dette mere intense forløb vil ligesindede yngre rådgivere få en forståelse og oplæring i rollen som rådgiver og dermed lettere kunne rådgive i marken om mere svære emner som sædskifte. Hvis der opnås en sikkerhed i rollen som rådgiver og forståelse for sin egen rolle vil det for den enkelte yngre rådgiver lette indgangen til at blive strategisk rådgiver på bedrifterne. Et fagligt træningsforløb kunne bestå af to kursusdage med teori og én til to kursusdage i marken med træning af tillærte viden. Forløbet kunne udbydes af SEGES Innovation i eventuel kombination med landbrugsskolerne.

3.4 Fokus på at frigive tid til rådgivning i marken

Én af de helt store udfordringer for rådgivningsbranchen i forhold til IPM og planteavlserådgivning i marken (strategisk) er, at de "drukner" i rådgivning i love og regler inden for sprøjtejournalindberetning, gødningsregnskab, mark- og gødningsplansregler samt regler inden for arealstøtte. Arbejdet er vigtigt for landmanden, der søger rådgivning herom og arbejdet er også en vigtig indkomstkilde til rådgivningsvirksomheden eller den private konsulent. Konsulenterne yder en stor indsats her, men den kræver også meget opmærksomhed og arbejdsindsats. Det betyder som nævnt i del 2, at mange rådgivere ikke kommer rettidigt i marken eller ikke forbereder sig optimalt til en sæson i marken.

Derfor er der behov for, at flere rådgivningscentre gentænker deres rolle for nogle konsulenter, således de frigives til markrådgivning og kan overlade udfyldelse af ansøgninger og indsendelse af indberetningspligtige opgaver til andre typer af konsulenter med dette speciale. Det er i dag indført flere steder med implementering af planteavlsassistenter til dette arbejde, men det bør for branchens bedste udvides til langt flere. Dette er én af de helt store udfordringer i yderligere implementering af IPM og fokus på optimal rådgivning i marken for planteavlskonsulenter. Punktet er svært for myndigheder og andre at agere i, da det er en forretningsmæssig vurdering fra de enkelte rådgivningsvirksomheder.

3.5 Udvikling af værktøjer til IPM-rådgivning

Hvert år udgives ny viden om IPM via forsøgsafprøvning, demonstrationer eller andre formidlingsindsatser. Derudover eksisterer og udvikles der på beslutningsstøttewærktøjer og varslinger. I en travl hverdag for rådgiverne kan det være vanskeligt at følge med i alle aspekter i den nyeste formidling og nyeste værktøjer. Dertil kommer, at der reelt også mangler gode værktøjer til rådgiverne for at kunne håndtere den mere strategiske rådgivning. Det kan være bedre overbliksbilleder af sædskifte, muligheder for at angive udfordringer i registreringsværktøjer eller blot lettilgængelige it-værktøjer, der samler IPM viden. Eksempelvis anvender flere IPM-app med ukrudts-, sygdoms-, og skadedyrsgenkendelse, men dette kunne udvides med flere redskaber med inspiration fra IPM-pyramiden.

Generelt udtrykkes der ønske om en samlet værktøjskasse, hvorfra der via links eller andet kan tilgå viden om IPM. SEGES Innovation har en IPM-temaside på landbrugsinfo.dk, men der kunne udvikles en mere intuitiv og måske endda AI-inspireret webportal til at "hoste" IPM-viden og målrettet den enkelte konsulents specialer.

Flere landmænd har udtrykt ønske om det obligatoriske IPM pointskema gøres mere agilt og tilpasset den enkelte landmand. Det kunne være, at spørgsmålene ændrede sig årligt med en tilpasning til bedriftstypen. Der er også udtrykt ønske om at kunne måle sig over flere år for at se udviklingen. Rådgiverne har reelt også et ønske om at kunne inddrages mere i IPM pointskemaet end de gør i dag. Derfor vil et mere individuelt tilpasset skema til bedriftstyper være

et bedre værktøj til i dialog mellem landmand og rådgiver at sætte fokus på IPM via et brugbart pointskema.

4. Afslutning

Generelt må det anføres, at danske rådgivere anvender IPM principperne i deres rådgivning af danske landbrugere i stor udstrækning. De anvender skadestærskler og behovsbestemte anbefalinger ved bekæmpelser af skadevoldere. Flere rådgivere anfører, at de som udgangspunkt ikke siger IPM i forbindelse med rådgivningen, men mere opfatter det som godt landmandskab. Implementering af IPM har i Danmark været let og ret naturlig i forhold til det store forsøgsarbejde, der ligger til grund for mange anbefaling til bekæmpelse og brug af skadestærskler. Den strategiske tankegang med at vurdere mere på de mange "små hamre" tilsammen er måske vanskeligere at implementere og anvende og den forståelse skal udvikles. I flere samtaler med rådgivere og landmænd er der udtrykt en lidt negativ forståelse af IPM som begreb, der af flere opfattes som noget uden anvendelse af pesticider og ikke fokus på udbytte. Derfor kan der på sigt være behov for at relancere IPM begrebet på en mere progressiv måde, således det vil opfattes som fremtidens løsning på de udfordringer erhvervet står overfor med nedgang i antallet af pesticider og udviklingen i resistens.

Resume

Rapporten er udarbejdet under et projekt om Integreret plantebeskyttelse (IPM) finansieret af Miljøstyrelsen. Projektets formål var at øge anvendelse af IPM-metoder i praksis, ved at den direkte rådgivning af jordbrugerne i højere grad fokuserer på IPM.



Miljøstyrelsen
Lerchesgade 35
5000 Odense C

www.mst.dk