

Natur og vandmiljø

## Staldtips til jordfordelingsprocesser

Udtagning af lavbundsjord medfører ofte jordfordeling. I LIFE BioScape-projektet har man arbejdet med "samskabende forhandling", der fokuserer på interessentinddragelse i projekter med jordfordeling, for at sikre opbakning og skabe værdi for lodsejerne.

Viden om



Antallet af projekter med udtagning af lavbundsjord er stærkt stigende i disse år, og ofte er der i projekterne brug for jordfordeling for at sikre, at lodsejernes behov for arealer kan dækkes i et større puslespil med bytte og handel med arealer i og omkring lavbundsprojektet. I LIFE BioScape projektet har man arbejdet med "samskabende forhandling", der bygger på tilgangen Mutual Gains Approach og nærmere hollandske P2'sproces for Connective Negotiation, som er en proces tilgang der fokuserer på interessentinddragelse i projekter for den grønne omstilling og fokuserer på at skabe værdi for alle involverede parter.

### Den gængse proces for udtagning af lavbundsjord

Udtagning af lavbundsjord har ofte kommune eller Naturstyrelsen som ansøger og dermed projektansvarlig. Projektet forløber dog altid som et samarbejde mellem private lodsejere, kommune og Naturstyrelsen uanset hvem der står som ansøger på projektet.


Senest opererer nu også Udtagningskonsulenterne som aktører i udtagning af lavbundsjord, og de virker som et bindeled mellem landmænd og den projektansvarlige offentlige myndighed. Udtagningskonsulenterne har for de flestes vedkommende arbejdsplads på lokale Landbrugsrådgivningshuse og har dermed et lokalkendskab i landbrugskredse.

Samtidig gør det udtagningskonsulenterne kolleger med landmændenes tætteste rådgivere, og det giver i høj grad giver landmændene tillid til udtagningskonsulenterne. Den tillid kan gavne processen frem mod en udtagning med jordfordeling, og LIFE BioScape projektet har hjulpet med at sætte fokus på nogle af de potentialer for synergier, som landmænd og øvrige lodsejere kan nyde godt af i fremtiden.

### Nye proceselementer fra Connective Negotiation metoden

Connective Negotiation er en udførlig procesmodel, som kan bruges til alle former for processer i den grønne omstilling i det åbne land. I forbindelse med udtagning af lavbundsjord og den deraf følgende proces og jordfordeling fremstår enkelte af metodens elementer som særligt brugbare.

### Fokus på lodsejeres interesse fremfor holdninger og standpunkter

Den grønne omstilling kan siges at balancere på to ben; lodsejerne, som lægger jord til ændringerne i arealanvendelse og det offentlige,  har ekspertise og administrerer udtagningsordningerne. I nutiden er landbruget såvel som offentlige myndigheder oftest enige om

nødvendigheden i, at lavbundsarealer tages ud af drift og vådlægges for at leve op til miljø- og klimadagsordenen.

Derfor er der faktisk fælles ønske om forandring. Det er vigtigt ikke at lægge vægt på gamle holdninger og standpunkter fra fortiden, men at fokusere konstruktivt på nutiden. Connective Negotiation metoden peger på en måde, hvor man som procesleder kan styre uden om holdninger og standpunkter og dermed bevare det gode samarbejds klima.

I stedet for at tale om holdninger til projektet er det langt bedre at tale om lodsejernes interesser i området.

Interesse skal her forstås som den aktivitet eller den benyttelse af lavbundsarealet, som lodsejerne har. F.eks. kan én lodsejer benytte arealet til at gå tur med hunden, mens en anden lodsejer bruger sit areal til grovfoderproduktion i en mælkeproduktion. Alle lodsejere har på denne måde helt individuelle interesser i et lavbundsområde. Begge lodsejere kan muligvis have det standpunkt, at udtagning er en dårlig idé, fordi de umiddelbart mister deres benyttelse af arealet. Men det er vigtigt for proceslederen og alle parter i gruppen at have kendskab til de interesser, som lodsejerne føler bliver truet.

Når man kender de andres interesser i et område, så åbner det op for at tænke i andre muligheder for, hvordan lodsejerne kan få imødekommet deres interesser på alternative måder. Det bringer os videre til næste punkt, hvor Connective Negotiation kan bidrage til udtagningsprocessen.

## Skab mere værdi

I stedet for at kvægbrugeren i eksemplet oven for fokuserer på tabet af hans benyttelse af lavbundsarealet, så kan jordfordelingen netop give mælkeproducenten mulighed for at bytte til mere dyrkningssikre og veldrænede arealer, som kan bidrage med grovfoder til hans kvæg.

Dyrkningssikre arealer kan give større frihedsgrader, hvis bedriften i fremtiden skal overgå til en anden driftsform, hvor lavbundsjord ikke er så produktiv som ved grovfoderproduktion. Derudover har dyrkningssikre og veldrænede arealer bredere appel til fremtidige købere, og det kan gøre ejendommen lettere at afhænde, når nuværende ejer på et tidspunkt skal realisere ejendommen.

Desuden kan lodsejeren med rekreativ interesse i arealet måske få dækket sit behov på anden måde. Det handler om at finde nye muligheder og skabe mere værdi for lodsejeren end vedkommende allerede har. F.eks. er lavbunds jorden måske allerede nu oversvømmet og vanskelig at færdes på i vinterhalvåret. Her vil en ny sti måske kunne anlægges i randområdet til lavbunds jorden. Det vil sikre, at stien altid er farbar, og muliggøre at udsigten over lavbundsområdet med øget naturindhold kan nydes hele året rundt. Dermed dækkes denne lodsejers behov og interesse samtidig med, at der skabes mere værdi for ham.

På den måde bliver kagen større, der er flere fordele for de involverede lodsejere. De potentielle værdier skal frem i lyset, og det starter med at parkere holdninger og standpunkter, og i stedet arbejde med at dække behov og interesser.

I forhold til landmænd med deciderede landbrugsvirksomheder er det altid relevant at søge rådgivning om bl.a. skatteforhold og driftsøkonomi, men der er også ofte behov for at tænke på mere strategisk niveau og få klarlagt potentialer og risici ved forskellige udviklingsveje.

Der er mange eksempler på, at landmænd, der går ind i udtagning med jordfordeling, kommer ud med en helt anden virksomhed på den anden side af jordfordelingen, med helt andre værdier end de havde tænkt i udgangspunktet. I den sammenhæng er det ofte meget vigtigt at opfordre landmænd til at opsøge strategisk rådgivning om deres bedrifts udviklingsmuligheder. Deltagelse i et udtagningsprojekt kan være et tidspunkt i en bedrifts udviklingshistorie, hvor det kan være hensigtsmæssigt at tænke innovativt og overveje helt alternative udviklingsveje.

## Opsøg viden sammen med lodsejer

Mange projekter med udtagning og eventuelt jordfordeling er opstået på tegnebrættet i kommunen eller ved Naturstyrelsen, fordi de traditionelt er projektansøgere og har faglig viden om udtagning og støtteordninger. De seneste år er bevidstheden om vigtigheden i at inddrage lodsejerne tidligere i processen efterhånden blevet vidt anerkendt, men der er fortsat behov for at have fokus på lodsejerinddragelsen.

Connective Negotiation sætter fokus på det ved at understrege det produktive i at projektets parter sammen finder viden om projektets elementer og lader denne samlede viden indgå som grundlag i beslutningstagningen. Konkret er der gjort erfaringer med at lade lodsejerne deltage i vidensopbygningen om jorden, ejerforhold og om hvordan arealerne benyttedes historisk, hvordan de drives i nutiden og hvordan de kan plejes som natur i fremtiden. Disse vidensformer er lige så vigtige som projektejernes viden om områdets påvirkning af klima, miljø og natur.

Derfor bør lodsejernes viden indgå på lige fod med myndigheder og styrelses viden, fordi lodsejerviden kan skabe nye synergier og løsninger og dermed skabe ny værdi og større opbakning for de involverede.

Det har vist sig, at når man bidrager med viden i fællesskab med alle de andre parter, også myndigheder og styrelser, så er det meget lettere efterfølgende at beslutte sig for deltagelse i et projekt sammen med alle de andre parter. På den måde bidrager fælles vidensopbygning både til bedre projekter med flere synergier, og samtidig skaber fælles vidensopbygning bredere og dybere opbakning fra lodsejerne.



Horsens Kommune



#### Emneord

Jordfordeling

Lavbundsprojekter

Natur og biodiversitet

+2

Publiceret: 11. december 2023

Opdateret: 11. december 2023

**Vil du vide mere?**



## Mads Lægdsgaard Madsen

Specialkonsulent

SEGES Innovation P/S

[mads@seges.dk](mailto:mads@seges.dk)

+45 2266 0145

## Støttet af

Promilleafgiftsfonden for landbrug

SEGES Innovation P/S    Tlf.    8740 5000  
Agro Food Park 15    Fax.    8740 5010  
8200 Aarhus N    Email    [info@seges.dk](mailto:info@seges.dk)