

4 sider til
at tage ud

LANDBONORD

Vækstlandmænd

I dette indstik fra LandboNord sætter vi fokus på vækstlandmænd. Vi ser på, hvilke udfordringer, vækstlandmænd står over for på forskellige stadier af karrieren – fra etablering via forskellige måder at ekspandere på til bedriften skal gøres klar til salg eller generationsskifte.

● Hvad er en vækstlandmand? Findes der landmænd, der ikke ønsker vækst? I vores optik er en vækstlandmand en landmand, der ønsker at ud-

vikle sin bedrift til at blive en stadig bedre forretning. Og som du kan se af de cases, vi beskriver i dette indstik, kan det ske på mange måder.

Til definitionen hører også, at væksten og driftsoptimeringen primært foregår inden for konventionelle produktionsgrene inklusiv økologi. Det modsatte af en vækstlandmand kan fx være en ældre landmand, der har valgt en afviklingsstrategi, eller en der dyrker en meget smal nicheproduktion.

Vækstlandmændene er en vigtig målgruppe for LandboNord. Det er på den type bedrifter, vi ser det største behov for og efterspørgsel efter rådgivning, men det er også dem som stiller de største krav til kvaliteten af rådgivningen. Det ser vi som en god og spændende faglig udfordring.

Vi har rådgivningsprodukter, som er målrettet vækstlandmænd, så tøv ikke med at kontakte os, hvis du har lyst til at høre mere om, hvordan vores rådgivning kan forbedre din bundlinje. Det skader aldrig at få nye øjne på din bedrift.



Af Poul Stendahl
Chefkonsulent og
konstitueret direktør
LandboNord



Lars Dissing tror på en fremtid, hvor driftige mælkeproducenter har flere besætninger på forskellige gårde frem for kæmpebrug med 600 eller 1000 køer. Og med en forenklet produktion – mere grovfoder, lidt lavere ydelse.

Hellere tre besætninger end én megastor

Fremtidens mælkeproducent vil måske nok have 600 køer, men ikke nødvendigvis på én ejendom. Nyuddannet landmand vil forfølge en alternativ vækststrategi.

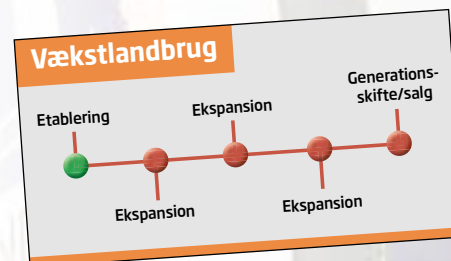
Af Morten Elkjær

● Som målmand på AaB's ligahold i håndbold og senere Silkeborg tog Lars Dissing, hvad der kom, og havde et sikkert blik for udviklingen i spillet. Disse egenskaber kommer ham uden tvivl til gode i hans ny karriere som landmand. Driftsleder i sommer og flyvefærdig som virksomhedsleder til jul.

Meningen er, at Lars Dissing på et tidspunkt skal

overtage sit hjem, Bjørnstrup ved Tårs. Inden generationsskiftet er det dog planen at udvide besætningen fra 125 til 200 malkekøer. Miljøgodkendelsen er på plads, men finanskrisen spænder ben for finansieringen, så byggeriet trækker lidt ud.

"Jeg har selvfølgelig gjort mig mange tanker om, hvordan jeg vil udvikle bedriften videre frem. 200 malkekøer er ikke nogen voldsomt stor besætning, men den passer til ejendommen her og til den mængde grovfoder, vi kan dyrke på de 100 ha som hører hertil. Målet er ikke mange køer, men en dagligdag hvor jeg er en del af driften, og hvor hele familien har en god tilværelse," siger Lars Dissing og fortsætter: "Jeg tror vi vil se en anden måde at ekspandere på for mælkeproducenter. I stedet for kæmpebesætninger på 600 eller 1000 malkekøer



vil flere driftige mælkebønder etablere to, tre eller flere besætninger som min med et par hundrede malkekøer på forskellige ejendomme eller i lejede stalde.

De vil måske have en højtydende mønsterbesætning hos sig selv, men satse på en forenklet produktion på de øvrige bedrifter baseret på grovfoder produceret på stedet."

Stærk som en okse!

Med ansættelse af tre nye rådgivere er LandboNords kvægrådgivning stærkere end nogen sinde og velforberedt på fremtidens udfordringer.

Af Anne-Mette Søndergaard

● Nordjylland er kvæglænd, og både kød- og mælkeproduktion er erhverv med stort udviklingspotentiale. Det gælder både konventionel og økologisk produktion. Erhvervet får nu endnu bedre muligheder for positiv udvikling med det nye kraftcenter for kvægrådgivning hos LandboNord. Her har man netop ansat tre kompetente og meget erfarne kvægrådgivere. Det er Holger Nørby Jensen, Bjarne Kjærgaard og Karsten Brødbæk, der alle har mange års erfaring som rådgivere i AgriNord. De har særlig kompetence inden for henholdsvis store mælkeproduktioner, økologisk mælkeproduktion og kødkvæg. Med i alt 12 dygtige rådgivere har LandboNord nu en kvægrådgivning, der matcher fremtidens vækstlandbrug. En kvægrådgivning, der tilbyder spidskompetencer inden for alle produktionsgrene og med et fagligt miljø, der giver



Karsten Brødbæk



Holger Nørby Jensen



Bjarne Kjærgaard

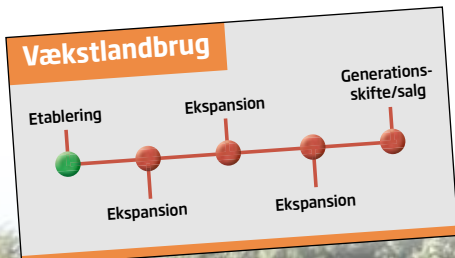
mulighed for sparring og udvikling af nye og effektive rådgivningsværktøjer. Kvægbedrifterne bliver stadig større, og rådgivningsenhederne må også være større for at sikre og udvikle kvaliteten i rådgivningen. Med nyansættelserne tager LandboNord endnu et skridt frem mod visionen om at være center for kvægrådgivning i den nordlige halvdel af Jylland.



Nye øjne på bedriften

Vi skal være bedre til at stille krav til rådgivningen og parate til at prøve noget nyt, mener ung landmand.

● Generationsskiftet var gennemført og besætningen udvidet med 40 køer til i alt 170 sortbrogede malkekøer med robotter. Alligevel syntes Niels Nørgaard i Fårup ved Randers ikke, at tingene gik helt som han kunne ønske.



At traditionerne hang for meget ved, og at rådgiverne var kørt lidt fast i samme rille, så han ikke helt fik den ønskede sparring.

Han havde overtaget faderens rådgivere fra Kronjysk Landboforening, men nu var det tid at få nye øjne på bedriften, så Niels Nørgaard besluttede at flytte sit regnskab og økonomirådgivning til LandboNord. Kvægrådgivningen fulgte med, og samtidig skiftede han dyrlæge. Det satte skub i udviklingen!

"Jeg brugte flere timer end tidligere på møder med rådgiverne, men jeg fik også den sparring, jeg ønskede. Jeg tror, at vi landmænd skal være bedre til at stille krav til rådgiverne. Og jeg tror, det er sundt at få nye øjne på bedriften fra tid til anden," siger Niels Nørgaard.

Senest har han sendt planterådgivningen på de 160 ha i licitation.

Niels Nørgaard driver gården med to medarbejdere – senior giver stadig en hånd med – og har netop søgt om miljøgodkendelse til at udvide til 200 køer.



Af Mogens Larsen
Driftsøkonomikonsulent
Tlf. 20 42 24 12



Kompagniskab satte skub i ekspansion

Lundegård opformering i Ørtoft klar med staldbyggeri og separationsanlæg

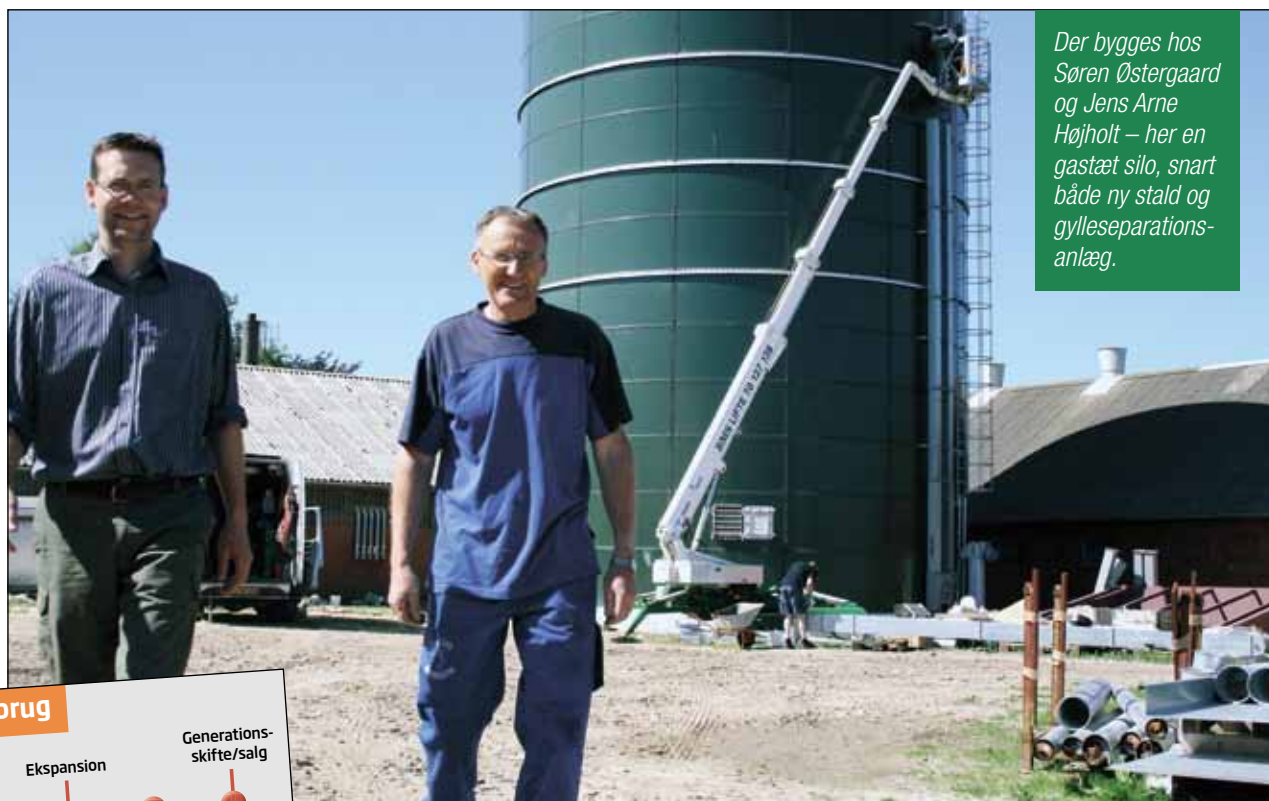
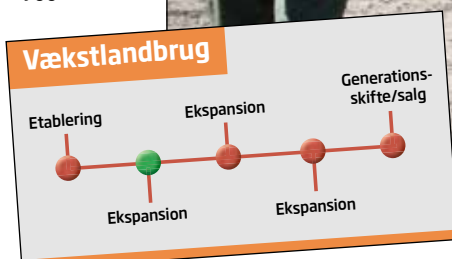
● Jens Arne Højholt var egentlig indstillet på at stoppe som svineproducent og sælge gården, fordi lungerne ikke længere kunne holde til arbejdet i svinestaldene. Men så var han på jagt sammen med købmandens søn fra Ørtoft, som han havde kendt helt fra lille, og som i mellemtiden havde uddannet sig til landmand og gjort karriere hos bl.a. Kibsdal. Søren Østergaard var på udkig efter en passende ejendom for at etablere sig, og de kom til at snakke om muligheden for et kompagniskab.

Snakken fortsatte også efter jagten, og 1. januar 2006 etablerede de et I/S, hvor Søren Østergaard købte halvpart i Lundegård. Med Søren som ansvarlig i stalden og Jens Arne i marken. Det blev startskuddet til en fuldstændig omlægning af bedriften og en betydlig ekspansion.

Jens Arne Højholt havde drevet en traditionel produktion med 220 søer og slagtesvin. Søren Østergaards interesse lå i avlsarbejdet, og han ønskede en opformeringsbesætning. Derfor blev der bygget ny stald med plads til 600 søer, mens de gamle stalde bruges til poltene. Galtene sælges ved 30 kg, men nu skal der bygges til, så de selv kan fede dem op. Så er de uafhængige af aftagere og kan få et mere stabilt flow i produktionen.

Lundegård opformering har miljøgodkendelse til 605 dyreenheder, og det har de bl.a. fået i kraft af gylleseparation. Anlægget etableres samtidig med byggeriet af den ny stald. Separationsanlægget betyder, at harmonikravet på ejendommen kan opfyldes med 162 ha mindre. Det har stor betydning, når det koster 4000 kr.

om året at have en hektar. På de 256 ha til Lundegård dyrkes raps, byg og hvede. Kornet bruges til foder, som blandes på stedet. Derved er virksomheden mindre følsom for prissvingninger, og man kan justere blandingerne med kort varsel, hvis



Der bygges hos Søren Østergaard og Jens Arne Højholt – her en gastæt silo, snart både ny stald og gylleseparationsanlæg.

der opstår maveproblemer. Generelt fodrer Søren Østergaard med grovere formalet

korn og med mere byg blandet i hveden, end de fleste. Det giver lidt mindre tilvækst, men til gengæld bedre sundhed. Dødeligheden ligger under det halve af landgenemsnittet. Dyrevelfærden er i højsædet med bl.a. gulvarme og halm i T-stierne.

Lundegård opformering I/S bruger LandboNords rådgivning inden for økonomi, svin, bygning og miljø.

Af Allan K. Olesen
Chefkonsulent MiljøRådgivningen
Tlf. 29 29 47 14





Solgte for at købe større gård

Mariska og Marcel Moes havde nået grænsen for vækst på deres gård ved Randers. Derfor solgte de og købte en større gård i Klim.

Af Keld V. Nielsen
Driftsøkonomikonsulent
Tlf. 20 13 73 55



● Siden han var en lille dreng, var Marcel Moes sikker på at han ville være landmand lige som sin bedstefar. Men det er ikke let at etablere sig med landbrug i Holland, så han rettede blikket mod udlandet. Først var han en periode i praktik i Østtyskland, men det var ikke et sted, hvor han havde lyst til at stifte familie. I stedet tog Marcel Moes til Danmark og kom i praktik hos en hollandsk landmand på Ribe-kanten.

Det var midt i 1990'erne, og i 2000 var han og Mariska parate til at blive selvstændige. De købte en gård ved Randers med 56 køer og 59 ha jord. Med flid og dygtighed udviklede de bedriften, så de fire år senere havde en besætning på 90 malkekøer.

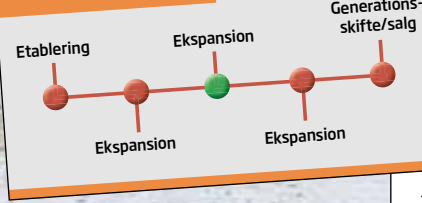
Det ville være vanskeligt at udvide yderligere, så de besluttede at sælge gården. Det skete på den måde, at de solgte ejendommen, men beholdt besætning og mælkekvote og lejede bygningerne i en periode, mens de så sig om efter en velegnet gård.

Der skulle dog gå næsten to år, inden den rigtige bedrift blev fundet. Valget faldt på Klim Vestergård, hvor der var en besætning på 130 køer og et jordtilliggende på 105 ha. Familien Moes tog de bedste køer med fra Randers og den bedste del af opdrættet, så de fra starten malkede 160.

I 2009 byggede de ny stald med plads til 285 køer. Der er i øjeblikket 262 malkekøer på Klim Vestergård. Mariska og Marcel Moes passer køerne sammen med Daniel, der er i gang med landbrugsuddannelsen. Tyrekalvene sælges til Holland, og kvierne kommer på hotel. Jorden dyrkes med majs og græs til grovfoder, og arbejdet udføres af maskinstation.

Marcel vil gerne have endnu flere køer, men tiden er ikke til ekspansion lige nu, så det kortsigtede mål er at fylde stalden op. Familien Moes bruger LandboNord til økonomirådgivning og har brugt ejendomskontoret i forbindelse med handelen.

Vækstlandbrug



Mariska og Marcel Moes og deres fem børn er faldet godt til i Klim, hvor de oplever et dejligt landsbyfællesskab. Bagest ses medhjælperen Daniel.

Stalden fra 2009 med 262 malkekøer er Mariska og Marcel Moes' arbejdsplads. Markarbejdet tager maskinstationen sig af.

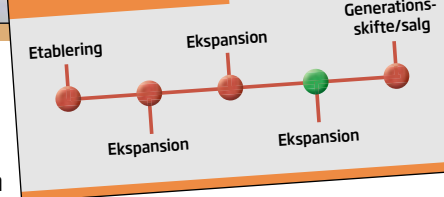


Lisbeth og Erik Hansen er mælkeproducenter, men de laver også kalvekød og rugeæg. Maskinfællesskab optimerer omkostningerne.



Anders og Erik Hansen ved pakkemaskinen, der har halveret tidsforbruget med at samle æg fra de 19.000 høns.

Vækstlandbrug



Der fulgte 19.000 høns med

Erik Højholt Hansen, Aas Mølle i Terpet har ekspanderet gennem opkøb af naboejendomme, når muligheden bød sig.

● Da Erik Hansen overtog sit hjem, Aas Mølle ved Terpet syd for Tårs i 1990, var det en almindelig bedrift med 56 ha jord, 56 køer og en produktion af 1200 slagtesvin årligt med køb af 30 kg grise. I dag er der dobbelt så mange køer, dobbelt så mange grise og fem gange så meget jord. Desuden er der 19.000 høns, der producerer rugeæg. Hovedinteressen har hele tiden været mælkeproduktion, og målet har været at udvikle denne produktion. Men samtidig har Erik Hansen været åben for andre produktioner og udnyttet de muligheder, der har budt sig i forbindelse med opkøb af en række naboejendomme.

Da han i 2001 udvidede bedriften ved at købe Vestergård i Terpet, valgte han at sælge de 60 malkekøer, der fulgte med, samt den

tilhørende kvote, men at fortsætte Vestergårds produktion af slagtekulve under konceptet Dansk Kalv. Resten af staldpladsen bruges til kviehotel. Ønsket om flere malkekøer måtte vente. Både i 2003 og 2004 blev mindre naboejendomme købt og lagt til Aas Mølle. Og da en naboejendom på 57 ha blev til salg sidste år, købte Erik Hansen den, fordi jorden lå godt for ham, og fordi den ekstra jord ville give mulighed for yderligere udvidelse af mælkeproduktionen. Men på gården gik 19.000 høns og lagde æg til rugeriet på en kontrakt, som han valgte at overtage. Sønnen Anders bor nu på denne gård og passer hønsene. Familien har valgt at beholde ægproduktionen og har investeret i en pakkemaskine. Endnu en gang måtte malkekøerne vente.

Om de mange tilløb til en udvidelse af malkebesætningen nogen sinde giver resultat, vil bl.a. afhænge af, hvad næste generation har lyst til. Selv om et generationsskifte ikke er umiddelbart forestående, er Erik Hansen nået til den konklusion, at næste generation skal være med til at træffe beslutningen. Indtil da fortsætter

han sin produktion af Lærkevang – kvalitetsmælk fra køer på græs. Erik Hansen har tre ansatte og maskinfællesskab med sin bror, Mogens. De klarer selv alt markarbejde undtagen snitning og udbringning af den faste husdyrgødning. Der bliver også tid til at udføre lidt maskinstationsarbejde for naboer.

Alt i alt har Erik Hansen fået skabt en stor landbrugsbedrift – ikke med en strømlinet mælkeproduktion, men med en flerstrengt produktion, der tilsammen udgør en fornuftig forretning og giver hele familien og medarbejderne en god og varieret hverdag. Af LandboNords rådgivningstilbud benytter han sig af økonomi-, plante- og kvægrådgivning.

Af Knud R. Jensen
Kvægrådgiver
Tlf. 21 49 27 14





FarmMatch bringer landmænd og bedrifter sammen

● Ved generationsskifte i familien er der nogle gunstige skatte-regler. Disse regler gælder også ved salg til en nær medarbejder, og det er her, FarmMatch kommer ind i billedet. FarmMatch er et samarbejde mellem de førende rådgivningscentre i hele landet. "Vi er ikke ejendomsmæglere, men formidler kontakter, der kan føre til medejerskab og siden overdragelse. Generations-skifte uden for familien," siger Ole Juhl Pedersen, der er LandboNords FarmMatch-konsulent.

For at være omfattet af de gunstige regler som "nær medarbejder", er det et krav, at man har været ansat i mindst tre år. FarmMatch finder egnede kandidater i hele landet, vurderer personprofilen hos begge parter og rådgiver om vilkårene. Konsulenten deltager i gårdråd i perioden og sikrer, at processen glider.



Af Ole Juhl Pedersen
Økonomikonsulent
Tlf. 20 13 20 84



Lars og Christen Dissing i stalden, der skal udvides til yderligere 75 køer. Miljøgodkendelsen er i hus, men nu spænder finanskrisen ben for projektet.

Slægtsgården skal gøres klar til overdragelse

Ved generationsskifte i familien gælder det om, at den unge generation kommer godt fra start, uden at den ældre når dårligere i mål.

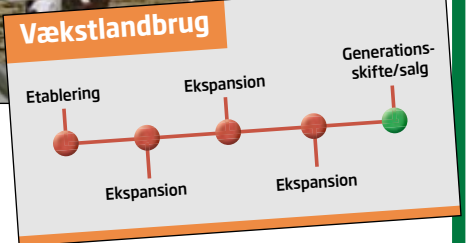
Af Morten Elkjær og Ole Juhl Pedersen

● Når man er fjerde generation på en slægtsgård, og når slægten og historien betyder noget for en, så er det slet ikke lige meget, hvordan gården drives videre efter pensioneringen. For Christen Dissing på Bjørnstrup ved Tårs tog overvejelserne om generations-skifte fart i 2006, da sønnen Lars ringede hjem og fortalte, at han på sigt var interesseret i at overtage hjemmet. Lars var på det tidspunkt professionel håndboldspiller i Silkeborg og der før uddannet som revisorassistent i Aalborg Landboforening. Gennem et par år drøftede far og søn forskellige muligheder for at udvide bedriften fra de hidtidige 125 malkekøer med opdræt til en større og mere rentabel malkebesætning. De overvejede at købe mere jord, men syntes det var for dyrt. Valgte i stedet en udvidelses-model, hvor gyllen separeres og en del af tørstoffet køres til biogasanlæg.

Planlægningen af udvidelsen begyndte i starten af 2008, og miljøansøgning blev indsendt i december samme år. Miljøgodkendelsen til 205 årskøer plus opdræt gik forholdsvis glat igennem og var klar i juli 2009.

Familien havde besluttet, at den ældre generation skulle gennemføre udvidelsen. Det ville ikke ændre egenkapitalen for Christen Dissing, men dels kunne han så tage indkøringstab, dels mente han, at han ville have lettere ved at få finansiering. Endelig ville Lars kunne få et større YJ-lån, end hvis de lavede I/S inden udvidelsen. Dermed ville den nye generation være kommet bedre fra start, uden at den ældre generation kom dårligere ud af erhvervet.

I mellemtiden løb verden ind i en finanskrise, og pludselig ville realkredit ikke finansiere projektet fuldt ud. Christen Dissing er nu i færd med at søge anden finansiering og har søgt vækstkaution. Imens hober kvierne sig op i de gamle stalde og på kviehotel.



Konkurrence

Navn: _____

Adresse: _____

Hvilken type landbrug driver du?

Mælkeproduktion antal årskøer _____

Svineproduktion antal årssøer _____

antal slagtesvin pr. år _____

Planteavl antal hektar _____

Hvilket rådgivningscenter anvender du?

_____ LandboNord

_____ Agri Nord

_____ LandboThy

_____ Familiebruget

Er du interesseret i at blive kontaktet vedrørende:

_____ Din Bundlinje Nu!

_____ DB-tjek

_____ Dynamisk strategi

_____ GårdRåd

_____ Second opinion

_____ Ledelses-erfa

_____ APV

_____ Gårdkurser

_____ Miljøvurdering

_____ Budget 2011

Hvis du besvarer ovenstående spørgsmål, deltager du i lodtrækningen om at få udarbejdet et gratis tjek af din bundlinje, som indbefatter et 2 timers besøg af 2 konsulenter på din bedrift. Endvidere udtrækkes der 3 x 3 flasker vin blandt besvarelserne. Konkurrencen kan besvares både ved indsendelse af ovenstående skema eller ved at gå ind på LandboNords hjemmeside www.landbonord.dk, klik Konkurrence. Konkurrencen skal besvares senest 17. september 2010.

Vinder af Bundlinje-tjek

Vi har udtrukket vinderen fra konkurrencen i det seneste LandboNord-indstik, hvor præmien var et Bundlinje-tjek.

Vinderen blev: Mads Iversen, Kringelhedevej 49, 9330 Dronninglund.
Vi siger tillykke!

Pengene sættes til i marken

Han vandt et bundlinje-tjek

Mads Iversen driver Kringelhede ved Præstbro og to andre ejendomme med slagtesvin og smågriseproduktion. Men der er røde tal på bundlinjen.

Af Josva Møller Jensen og Jørgen Cæsar

● Efter tre hårde år med millionunderskud havde Mads Iversen virkelig brug for et bundlinje-tjek, så han var glad, da han vandt konkurrencen i forrige LandboNord-indstik. Og vi var spændt på opgaven, for vi vidste fra hans daglige rådgivere, at Mads Iversen gjorde det mere end almindelig godt i svinestalden.

Men nye øjne på en bedrift kan næsten altid afdække forbedrings- og udviklingsmuligheder. Således også i dette tilfælde.

En analyse af regnskabet for 2009 viser, at Mads Iversens omkostningsniveau på nogle områder ligger over gennemsnittet. Det gælder især løn og vedligeholdelse. Lønudgiften skyldtes imidlertid, at Mads Iversen i perioder af året var indlagt med diskos-prolaps og derfor måtte hyre ekstra hjælp. Og vedligeholdelsesposten har han allerede gjort noget ved, idet han har investeret i ny traktor og mejetærsker, og desuden er en medarbejder skiftet ud med en altnulmand, hvilket har betydet, at der siden ikke har holdt en montørbil på gårdspladsen.

Mads Iversen og hans to dygtige fodermestre har virkelig styr på svineproduktionen. Den er veldokumenteret, tilvæksten er i top, og dækningsbidraget højt – også takket være Iversens gode købmændskab, der har sikret ham lavere foderpriser end de fleste. Men en analyse af økonomien i markdriften tegner et helt andet billede. Her er der slet ikke samme dokumentation, men ud af regnskabet kan vi alligevel læse, at resultatet pr. hektar kun udgør halvdelen af det. Mads Iversen giver i leje for jorden – eller kunne få i leje for sin egen jord. Og så er der ikke engang beregnet løn til markarbejdet. Billedet bliver værre i indværende år, hvor der kommer afskrivning på de nye maskiner. Tallene er lidt af en øjenåbner for Mads Iversen. Som den skarpe



Mads Iversen har besøg af bundlinje-aktivisterne Jørgen Cæsar (tv) og Josva Møller Jensen. De stiller kritiske spørgsmål – også dem der gør ondt. Men det kaster lys over udviklingsmulighederne.

forretningsmand, han er, vil han ikke acceptere, at marken giver dundrende underskud og ødelægger det samlede driftsresultat. Men han er ikke glad for at opgive markdriften, for der er fordele ved at kunne bytte korn til foder. Selv om det gør ondt, vil han alligevel regne på konsekvenserne af enten at udlicitere markdriften eller indgå i en form for driftsfællesskab, der kan give en bedre udnyttelse af maskinparken.

Mads Iversens hjerte banker for svineproduktion, men han finder rammevilkårene urimeligt dårlige. Driften er optimeret på alle parametre, og alligevel er det svært at få økonomi i produktionen. Mads Iversen havde selv overvejet alternativ svineproduktion, og derfor kom dette i spil på vores møde. Han havde gjort sig tanker om at skifte til en produktionsform, hvor han ikke er i priskonkurrence med Tyskland og Polen, og hvor han er tættere på forbrugeren. Det alternative er derfor noget, Mads Iversen vil undersøge nærmere, men her og nu gælder det om at få sat præcise tal på økonomien i marken og få taget en beslutning om, hvad der skal ske med markdriften fremover – for noget skal der gøres...