



Optimer din økonomi ved hjælp af forpagtning - del 2

Elektronisk markedsportal kan være vejen til en succesfuld forpagtningsløsning. Her kan bortforpagter og forpagter Promilleafgiftsfonden for landbrug mødes virtuelt og specificere deres udbud og ønsker.

Elektronisk markedsportal for forpagtning

Hvis en forpagtningsløsning skal have mulighed for at blive en succes, er det nødvendigt at kunne samle forpagtere og bortforpagtere på en effektiv måde. Til optimering af en forpagtningsløsning kan tænkes flere forskellige løsningsmodeller. I øjeblikket har flere DLBR-virksomheder flere forskellige ad hoc-børser for alt fra forpagtning af jord, leje af stalde til køb og salg af foder og maskiner. Man kunne også forestille sig oprettelse af en fælles elektronisk markedsportal for forpagtning.



Succes og risikofaktorer/barrierer

Den fælles portalløsning kræver brugere for at blive en succes. Derfor er det også vigtigt, at der skabes kendskab til portalen. Foruden krav til den rette markedsføring skal portalen også være brugervenlig og intuitivt opbygget. Det går ikke, at portalen ikke er overskuelig. Sidst, men ikke mindst, kræves det også, at såvel landmænd som konsulenter og landbrugsskoler tager portalen til sig og ikke opstiller for mange barrierer, der kan forhindre, at portalen får succes. Det er i alles interesse, at bedrifterne fortsat udvikler sig og ikke nedslides, da det på sigt risikerer at give mindre produktion, mindre udbud af bedrifter for kommende landmænd, mindre behov for elever samt færre rådgivningsopgaver.

Hvis vi ser specifikt på portalforslaget, kræver det, at der er nok potentielle forpagtere, der vil bruge portalen. De skal kunne se idéen med forpagtningstankegangen frem for ejer-tankegangen. I alt fald de første år af deres liv som selvstændige.

Som alle andre markedsportaler kræver løsningen også, at begge parter er villige til at benytte sig af portalen, og såvel udbud som efterspørgsel er til stede. Men med den nuværende markedssituation og alderssammensætning blandt de ældre landmænd synes der ikke at være så stor risiko for, at markedsudbuddet for portalen ikke er til stede. Risikoen set herfra er derfor mere, om markedsportalløsningen bliver markedsført på den korrekte måde.

For at lokke udbydere til, kræves sandsynligvis en anonym tilgang, da bortforpagtere måske ikke er så interesserede i at skilte med, at bedriften kan forpagtes ud. Det kan sagtens løses, og her vil en standardiseret markedsportal måske også åbne op for, at flere bortforpagtere melder sig på banen. Især hvis alternativet er, at de skal give deres interesse for forpagtning til kende i deres nabolag eller til den lokale konsulent eller rådgivningsvirksomhed. En markedsportal vil også kunne nå længere ud og afdække flere interesserede end eksempelvis den lokale rådgivningsvirksomhed, da den lokale konsulent højst sandsynligt ikke kender mulige forpagtere udenfor nærområdet. Her vil rådgivningsvirksomheden også kunne have en interesse i, at portalen formidler en kontakt til deres nuværende kunde, da det alt andet lige giver en god indgangsvinkel til at få en ny kunde.

Alt i alt synes der at være et potentiale for at oprette en elektronisk markedsportal for forpagtning, hvilket er en vigtig brik i puslespillet for at kunne udnytte de økonomiske fordele ved forpagtning.

Har en markedsportal din interesse?

Hvis din rådgivningsvirksomhed kunne være interesseret i at få en fælles markedsportal for forpagtning op at stå, hører jeg gerne fra dig. Hvis tilstrækkeligt mange melder positivt tilbage, vil det kunne sandsynliggøres, at der i DLBR er basis for at udvikle en fælles portal. Så meld tilbage, hvis det lyder som en god ide.

Kontakt

Specialkonsulent, Kenneth Kjeldgaard på mail kkj@vlf.dk

Læs mere om de økonomiske fordele ved forpagtning af jord fremfor salg i [Optimer din økonomi ved hjælp af forpagtning – del 1](#)