



Servicekontrakter kan være købt for dyrt

Afhængig af muligheden for selv at vedligeholde og ens eget behov for tryghed, skal man overveje, om andelen af servicekontrakt på AMS kan være for stor en udgift i forhold til gevinsten.



Se "European Agricultural Fund for Rural Development" (EAFRD)

AF HENRIETTE LEMVIG

aktuelt tema Automatiske malkesystemer (AMS) skal vedligeholdes og derfor tegner mange en servicekontrakt med firmaet, så udgifterne til vedligehold er kendte på forhånd. Undersøgelser fra Videncentret for Landbrug viser, at sikkerheden kan være købt for dyrt.

En sammenligning af 52 bedrifter har vist en gennemsnitlig udgift til vedligehold på 60.000 kroner pr. robot pr. år med en meget stor spredning fra under 20.000 kroner pr. ro-

Hos mælkeproducent Esper Agger i Lemvig har man opsagt servicekontrakten på malkebotterne og får nu kun tilkald og materialer på regning. - Det giver medarbejderne en større følelse af ejerskab, når vi selv vedligeholder og reparerer malkesystemet, siger han.

bot pr. år for bedrifter med de laveste omkostninger til næsten 100.000 kr. pr. robot pr. år for de bedrifter, der har de højeste omkostninger.

11 øre mere pr. liter mælk

- En forskel på 11 øre pr. li-

ter mælk konstaterer Jannik Toft Andersen, konsulent, Videncentret for Landbrug, Team Bedriftsledelse, kvæg, der har stået for undersøgelsen.

De laveste omkostninger fandt man hos de bedrifter, der have en lav andel ser-

vicekontrakt. Dog er usikkerheden på disse bedrifter større, og spredningen på udgifterne stor.

Bedrifter med høj andel servicekontrakter har større vished om deres udgifter til reparationer, hvorfor spredningen bedrifterne imellem

er væsentligt mindre end hos dem med lav andel servicekontrakt. Generelt er der højere omkostninger pr. robot for bedrifter med høj kontraktandel.

Den enkeltes temperament

Jannik Toft Andersen peger på, at det er et spørgsmål om, hvor meget, den enkelte selv kan lave, og hvad der skal til for at kunne sove godt om natten, siger Jannik Toft Andersen.

- Hvis det er vigtigt for dig, at du kender dine udgifter, og gerne i teorien vil betale lidt mere for den sikkerhed, ja så skal du vælge en høj andel servicekontrakt.

- Kan du modsat selv stå for den løbende vedligehold og lave en del småreparationer selv, så er vi ude i en lav andel servicekontrakt.

- Det er meget op til temperamentet, siger han og understreger, at det også afhænger af, hvor stor erfaring man har med robotterne.

- Har man netop fået installeret robotter, anbefaler vi en meget dækkende kontrakt og efterhånden som man bliver mere dus med systemet, vil det typisk være fordelagtigt med en mindre dækkende kontrakt.

Krav til styring af løbende vedligehold

Jannik Toft Andersen er ikke i tvivl om, at en række bedrifter vil kunne spare penge på at vælge en mindre dækkende kontrakt.

- Men det stiller krav til styringen af den løbende vedligeholdelse, så den ikke løber løbsk, understreger konsulenten.

Undersøgelsen omfattede 52 bedrifter, der alle blev bedt om at fremlægge udgifter til kontraktomkostninger og udgifter til løbende vedligehold til malkebotterne.

Undersøgelsen viste et gennemsnit i udgifter på 60.000 kroner pr. robot pr. år. Af de bedrifter der havde en høj andel servicekontrakt, kom ingen under 50.000 kroner pr. robot pr. år. Af de bedrifter, der havde en lav andel servicekontrakt, var der bedrifter med udgifter under 20.000 kroner pr. robot pr. år, men også enkelte bedrifter med udgifter for næsten 100.000 kroner pr. robot pr. år, så spredningen ved selv at forestå den løbende vedligeholdelse er væsentlig større og en usikkerhed man skal gøre sig klar.

henriette@effektivtlandbrug.dk
telefon 40 21 97 57

Har opsagt servicekontrakt

Mælkeproducent Esper Agger har opsagt servicekontrakt på AMS og får nu tilkald og materialer på regning.

AF HENRIETTE LEMVIG

aktuelt tema Hos mælkeproducent Esper Agger i Lemvig har man taget konsekvensen af de høje faste udgifter til service og opsagt kontrakten. Kun en minikontrakt med faste servicebesøg er på det faste budget. Materialer og tilkald betales på regning.

- Det fungerer fint, fortæller Esper Agger.

- Vi har i stedet valgt at opbygge et fast reservedelslager med materialer til malkesystemet, og så er vi alle blevet oplært i at kunne foretage nødvendige reparationer.

- Den mekanisme som hedder "Jeg har betalt for fuld service, derfor vil jeg ikke selv reparere" forsvinder, og det gør, at man automatisk reparerer mere selv, og dermed kommer hurtigere i gang med at malke efter et nedbrud.

Vagtordning

På bedriften er der en vagtordning mellem samtlige ansatte, så de har mulighed for at reagere hurtigt, hvis noget går i stykker og skal repareres.

- Alle skal kunne træde til - også eleven. Vi er alle nødvendige her hos os, og den følelse giver større ejerskab, siger Esper Agger.

Esper Agger er overbevist



Mælkeproducent Esper Agger, Lemvig, har valgt af opsige sin servicekontrakt på AMS og i stedet oplære samtlige ansatte til selv at kunne forestå de fleste reparationer og være opmærksom på vedligehold.

om, at mælkeproduktionen vil stige som en følge af, at de selv vedligeholder og reparerer malkesystemet, når det er nødvendigt.

- Vi øger malketiden, når vi ikke skal bruge tid på at vente på en montør. Og dermed øger vi jo også mælkeproduktionen, fortæller han.

Udgifter på 40.000 kroner

Esper Agger har som mål at sænke bedriftens udgifter til malkesystemet fra de tidligere 60.000 kroner pr. robot pr. år til

40.000 kroner pr. robot pr. år.

- Vi har sand i sengebåsene, så vi kommer nok aldrig til at være de billigste i vedligehold pr. robot. Men med en produktion på 925.000 kilo mælk leveret pr. robot, nærmer vi os de fire øre pr. kilo mælk i vedligehold.

- Det svarer vel nogenlunde til det niveau mælkeproduktioner med konventionelle malkeanlæg har, siger han.

Esper Agger har 300 malkekøer og fire robotter.

henriette@effektivtlandbrug.dk
telefon 40 21 97 57



Lad ikke fodringen opsluge dit udbytte!

Med DairyFeeder får du penge tilbage!



Skræddersyet fuldfodervogn til netop din stald og dine behov!

Flemming Hyldgaard

tlf: +45 40 32 99 45 · fax: +45 97 26 99 67

fh@bvl-group.dk



Innovativ. Erfaren. Stark.
www.dairyfeeder.com