



Truende afdragsbombe kræver handling

Match: Om tre år stiger John Trædholms afdrag til det dobbelte. Han håber at finde en løsning ved at deltage i konkurrencen Budgetmatchen.



Budgetmatchen

Budgetmatchen er en konkurrence, der sætter fokus på budgettet som styringsværktøj for landmanden. Konkurrencen afvikles i 2014 og er arrangeret af VFL, Kvæg, VFL, Økonomi og Virksomhedsledelse og Ta' Stilling – Ta' Handling.

Af Lone Sylvest Søgaard
Informationskonsulent,
VFL, Kvæg

Mælkeproducent John Trædholm er økonomimand, og hans rådgivere mærker det gang på gang. For eksempel da han sidste år kom med et ark papir til det første møde om budget 2014 og meddelte, at han ville være med i Budgetmatchen. På papiret stod der, hvorfor de skulle være med, og så var der otte forslag

til indsatsområder, de kunne arbejde med i 2014.

»Om tre år stiger mine afdrag til kreditforeningen fra 700.000 kr. til 1,4 mio. kr., fordi jeg skal begynde at betale af på de afdragsfri lån. Vi kalder det for afdragsbomben, og den bliver vi nødt til at have en plan for, blandt andet fordi jeg har en drøm om at finde en ung mand, der kan overtage, og så gå på pension om 12 til 15 år,« fortæller John Trædholm.

Han mener, at den tru-

ende afdragsbombe hænger godt sammen med at deltage i Budgetmatchen.

»Det øger fokus på økonomi og især på opfølgning på mål, som er et område, alle parter kunne være mere opmærksomme på,« siger den 57-årige landmand.

Konsulenterne var med på ideen, og Centrovic har en lang tradition for, at kvægbrugskonsulenten laver hele budgettet for kvægdelen, og det fungerer godt.



Kvægkonsulent John Jensen, økonomikonsulent Luise Søvrup og mælkeproducent John Trædholm fra Team Centrovic har klaret sig godt i Budgetmatchen indtil nu. Deres budget er blandt de tre bedste ud af syv deltagere. Foto: Jens Tønnesen.

goldkobehandling og hygiejne ved malkning, for eksempel brug af engangshandsker. Handlingsplanerne indeholder blandt andet tiltag som desinfektion ved kalvene, kalvekuvøser og øget ventilation i form af åbne vinduer med vindbrydende net, fikst lavet af en svigersøn, og så er der allerede gang i en foderblanding a la 'Niels Bastian light' med vand og en smule øget blandetid.

Men en ting er handlingsplaner. Noget andet er at få dem ført ud i livet. Som John Trædholm allerede har antydet, halter det. Derfor har de øget intervallet for opfølgningsmøder fra hvert kvartal til hver anden måned.

»Jeg er typen, der ikke rider samme dag, som jeg sadler, så det er godt, at der er nogen, der prikker til mig,« erkender den vestfynske landmand.

Al jord er bortforpagtet

John Trædholm har bortforpagtet samtlige 205 hektarer. Hvert år bliver der skrevet regninger på forpagtningsafgift og betalt regninger for det grovfoder, han får kørt i siloen.

»Det betyder, at jeg kan koncentrere mig om køerne, fordi jeg aldrig er væk i marken,« forklarer han tilfreds, og kvægkonsulent John Jensen er enig i, at beslutningen er klog.

»Du kan lave det resultat, du gør, kun med elever, fordi du har bortforpagtet jorden. Du skal ikke købe dig til driftsledelse, fordi du selv er hjemme på bedriften,« supplerer han med en oplysning om, at i 2013 var landbrugets resultat efter finansiering på 1,3 mio. kr.

Bedriften

225 Jerseykøer

Tre ansatte, heraf to førsteårselever

145 hektar plus 60 hektar forpagtet

Stald fra 2000 – udvidet i 2007

Restbeløb pr. ko i 2013: 17.126 kr.

Restbeløb pr. kg EKM i 2013: 1,87 kr.

Energiudnyttelse: 101 procent

Ydelse: 9.676 kg EKM

Team Centrovic

Mælkeproducent John Trædholm

Kvægbrugskonsulent John Jensen

Økonomikonsulent Luise Søvrup

Tag stilling i budgettet

Af konsulent Vibeke Hjorslev Rasmussen, Videncentret for Landbrug

At budgettet indeholdt stillingtagen til bedriftens langsigtede udfordring var en af de væsentlige grunde til rangering af Team Centrovic/Trædholm i den bedste gruppe.

For det første medvirker en skriftlig beskrivelse af udfordringerne og holdningerne hertil, at såvel landmand som rådgiver bliver tvunget til at tænke i løsninger. Der skal tænkes i risici, og der skal prioriteres inden for de faktiske muligheder.

For det andet viser det kreditgiverne, at landmanden udviser pro-aktivitet, og det er særdeles positivt for den videre dialog med kreditgiverne.

Evner man, som John Trædholm og Centrovic, at omsætte udfordringerne til konkrete handlingsplaner med tilhørende fokusområder og konkrete mål, så bliver budgettet lige pludseligt et aktivt værktøj, som John og hans konsulentteam kan arbejde med i løbet af året.

»Jeg tror helt sikkert, man får det bedste resultat på den måde. For hvis du får et dårligt tal frem i budgetarbejdet, får det dig straks til at tænke, hvad man kan gøre anderledes for at rette op på det. Du har mulighed for at gøre noget ved det i modsætning til, hvis du sidder med et dårligt regnskabsresultat,« mener kvægkonsulent John Jensen.

Opfølgning halter

For at optimere driften har de udpeget tre mål for 2014: Cellerallet skal falde fra 250.000 til under 200.000, kalvedødeligheden reduceres fra 12,8 procent til 8 procent, og ydelsen i startlaktationen (første otte uger) skal stige til målet på 10.000 kg EKM.

Der er lagt konkrete handlingsplaner for alle tre områder, der blandt andet indebærer flere punkter omkring