



DRIFTSØKONOMI
Kontakt: Morten Ipsen
morten@effektivtlandbrug.dk
63 38 25 33 - 40 75 76 96



DLG-datter vokser i Tyskland

En kombination af en god nordtysk høst, vundne markedsandele og tilkøb i branchen styrker det DLG-ejede grovvarerelskab HaGe. Adm. direktør Carsten Klausen forventer, at 2015 bliver bedre end 2014.

€ - Det tegner til at blive en god nordtysk høst. Vi ligger over budget på kornindgangen, og det er med til at øge volumen og lønsomhed. Vi håber på, at selskabets samlede resultat bliver bedre end i 2014.

Sådan lyder det fra den adm. direktør i DLG's største datterselskab HaGe, Carsten Klausen.

Den 50-årige midtjyde blev sidste år hentet fra Svenska Foder til HaGe – som står for Hauptgenossenschaft Nord AG – for at udvikle potentialet i datterselskabet, der fik et ikke helt tilfredsstillende 2014-resultat på knap 85 millioner danske kroner efter at have omsat for 20 milliarder kroner.

Også en anden dansker, Henrik Madsen, der har mange års erfaringer fra lederstillinger i Tyskland, blev hentet til HaGes direktion ved årsskiftet 2014/15.

Potentiale

Tyskland er et vigtigt område for DLG, fordi landet står for halvdelen af DLG's omsætning på grovvarerområdet, som tegner sig for 66 procent

af DLG's samlede omsætning på 60 milliarder kroner. Og indtjenings-potentialet er relativt stort.

- Potentialet for HaGes forretning i Tyskland er større end DLG's tilsvarende forretninger i Danmark og Sverige, blandt andet af den simple grund, at det tyske marked er større, og at de tyske landmænd tilsyneladende har det økonomisk bedre end de danske, vurderer Carsten Klausen, der selv har en mindre planteavlsgård i Midtjylland og i Sverige.

Den adm. direktør fortæller, at HaGe udvikler sig positivt. Alene sidste år voksede HaGe med 700.000 tons korn som følge af en kombination af vundne markedsandele, en god høst og tilkøb i branchen. Og i år bliver situationen nogenlunde den samme, vurderer Carsten Klausen.

Udfordringer

Dertil kommer en lille vækst i mængderne af foder, især svinefoderet, som ventes at stige med 10 procent i år målt i antal kg.

- Den samlede vækst giver nogle logistikmæssige udfordringer, som vi arbejder med. Men det åbner også nogle muligheder, fordi vi får øget volumen. Vil vi mere som koncern, så er vi også nødt til at vokse over tid, og det har vi også gjort.

- Nu er vi så i en konsolideringsfase, hvor vi stopper op og trimmer motoren, så vi bliver mere effektive. Vi har



Alt tyder på en god nordtysk høst, og det bidrager sammen med vundne markedsandele og opkøb i branchen til, at DLG's største datterselskab, HaGe, med Carsten Klausen i spidsen, udvikler sig positivt.

blandt andet inden for et år sparet to kroner i produktionsomkostninger pr. 100 kg foder, og vi skal op på mindst en krone mere inden for det næste år. Det handler blandt andet om, at datterselskaberne i HaGe skal opnå bedre synergier sammen, samt i hele DLG-koncernen over landegrænser, forklarer Carsten Klausen.

Konsolidering

Strukturudviklingen er ikke gået så stærkt i Tyskland, hvor

der i dag er mange grovvarerelskaber. Men de næste år forventer Carsten Klausen, at der bliver markant færre.

I den proces vil HaGe holde øje med, om der dukker et godt tilbud op, for så er virksomheden klar til at købe, fortæller den adm. direktør, der sidder i spidsen for et selskab, der ved indgangen til 2015 var særdeles velkonsolideret i branchen med en egenkapitalprocent på 41.

- Vi vil gerne være med helt fremme for at kunne øge løn-

somheden. DLG-koncernen er i forvejen den andenstørste i Europa på grovvarer. Og vi vil være blandt de markedsledende på de markeder, hvor vi er tilstede, men selvfølgelig kun, hvis det giver økonomisk mening for os og vore kunder, siger Carsten Klausen.

Han tilføjer, at HaGe dog ikke har nogen aktuelle opkøbsplaner.

Udbredelse

HaGes forretningsområde strækker sig i øjeblikket ho-

vedsageligt over Slesvig-Holsten og Mecklenburg-Vorpommern, men selskabet har også aktiviteter i Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Thüringen og Hessen.

Desuden forsyner HaGe hele det tyske marked med gødning, planteværn og såsæd, blandt andet igennem datterselskabet BSL.

morten@effektivtlandbrug.dk
telefon 63 38 25 33

Lange afstande er dyre i grovfoderproduktionen

€ I takt med at besætningsstørrelserne er vokset, er arealet til grovfoder på den enkelte bedrift vokset. Derfor har mange bedrifter markerne spredt ud over et stort areal. Det stiller store krav til optimering af marklogistikken, for at opnå en rentabel markdrift.

Fremstillingsprisen på en FEN grovfoder varierer meget fra bedrift til bedrift. Der skyldes forskellige faktorer, hvor en af de vigtigste er forskellige udbytniveauer. Den øvrige variation skyldes primært forskelle i arbejds- og maskinomkostninger, fremgår det af pjecen Produktionsøkonomi, Kvæg 2015, som netop er udkommet.

Nogle bedrifter har op til

dobbelt så høje omkostninger til arbejde og maskiner pr. ha i forhold til andre bedrifter. Variationen ligger i området mellem cirka 5.000 og 10.000 kroner pr. hektar. En af forklaringerne

er forskelle i afstandene fra markerne til maskinhus og fodersiloens placering.

Omkostningerne til at dyrke en hektar vil øges i takt med at transportafstanden øges. Dermed vil det også have

konsekvens for fremstillingsprisen pr. FEN grovfoder og i sidste ende indflydelse på, hvad kvægbrugeren maksimalt må give i forpagtning for henholdsvis et jordstykke, der ligger tæt på, og et jordstykke

der ligger langt væk, skriver Landbrugsinfo.dk.

Ti øre dyrere pr. fem kilometer

Et regneeksempel med udgangspunkt i en bedrift, der dyrker majs og i gennemsnit høster 11.000 FEN pr. hektar viser, at omkostninger pr. foderenhed alene til transport vil stige med godt ti øre, for hver gang afstanden øges med

Nogle bedrifter har op til dobbelt så høje omkostninger til arbejde og maskiner pr. ha i forhold til andre bedrifter. Variationen ligger i området mellem cirka 5.000 og 10.000 kroner pr. hektar. En af forklaringerne er forskelle i afstandene fra markerne til maskinhus og fodersiloens placering.

fem kilometer. Beregningerne tager afsæt i nettotidsforbrug til transport af maskiner, såsæd, husdyrgødning og handelsgødning, vand til planteværn samt afgrødetransport.

Omkostningerne til transport afhænger - udover transportafstanden - også af arealets størrelse. Jo større sammenhængende areal med samme afgrøde, desto lavere vil omkostningen til transport pr. FEN være.

Transportomkostningerne vil også typisk være højere ved at producere græs frem for majs på marker langt fra stalden. Det skyldes, at produktion af græs kræver flere maskintransporter ved høst.

jema

