

**ØKOLOGISK
PLANTEPRODUKTION**



Peter Planteavler
Blomstervej 3
8000 Aarhus C

TVÆRFAGLIGT SPARRINGSMØDE

HELE VEJEN RUNDT OM BEDRIFTEN

Et hæfte med dine tal



Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevareministeriet
Landbrugsstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne

LDP 2020



Se EU-Kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne



Dette hæfte er et eksempel. Der er ikke sammenhæng mellem billedet på side 13 og data i figurene.

Kom hele vejen rundt om bedriften

Helhedsorienteret styring af den økologiske bedrift er vigtig, men det kræver et stærkt tværfagligt fokus og samarbejde at komme hele vejen rundt om bedriften. Dette tværfaglige samarbejde skal hæftet her hjælpe på vej.

Hæftet er tænkt som en forberedelse til et tværfagligt møde, hvor det er lagt op til, at både du, din fagkonsulent og din driftsøkonomikonsulent deltager. Her skal I sammen diskutere, hvilke indsatser der har størst værdi for din bedrift, og hvilke handlinger der skal igangsættes for at indfri bedriftens potentialer.

Din forberedelse til det tværfaglige møde

Som forberedelse til mødet skal du orientere dig i hæftet og udvælge 2-3 kapitler med emner, som du vurderer, er vigtige for netop din bedrift. Når du har nærlæst de udvalgte kapitler, er du klar til at sætte retningen på det tværfaglige møde og diskutere med dine rådgivere, hvilke emner der har størst værdi for din bedrift, og hvordan I får igangsat og fulgt op på den handling, der skal indfri emnernes potentiale.

Din to do-liste

- Skimtelæs hele hæftet
- Vælg 2-3 kapitler ud
- Nærlæs de 2-3 kapitler

Sådan læser du hæftet

Hæftet indeholder seks kapitler med emner, som er væsentlige indenfor økologisk planteproduktion, og som rummer både økonomiske og faglige beslutningsområder.

Kapitlerne er bygget op, så de indeholder:

- En faglig beskrivelse af emnets problemstilling
- En beskrivelse af, hvilke potentialer der er indenfor området
- En uddybning af den faglige viden indenfor området, som kan være med til at indfri potentialet
- Tal og beregninger, der understøtter beskrivelserne – det kan både være bedriftens individuelle tal samt tal for hele branchen
- Spørgsmål, der lægger op til refleksion og handling efterfølgende.

Det finder du i hæftet

- Faglig viden
- Potentialer for din bedrift
- Dine tal
- Branchens tal
- Reflektionsspørgsmål

Find dine tal!

I hæftet finder du **dine tal** markeret med en blå stribe til venstre i margenen. Her er **dine tal** sat op imod branchens tal, så du kan se din placering i forhold til dine kolleger og vurdere, om der er behov for at diskutere ledelsesmæssige eller strategiske beslutninger indenfor dette område.

Hæftets emner

Hæftet indeholder følgende emner, som er vurderet som de mest betydende for økologiske planteavlere:

1. Afgrødevalgets betydning for top- og bundlinje
2. Gødning som vej til højere udbytter
3. Samarbejde om forsyning af foder og gødning
4. Landmanden som købmand
5. Fremstillingspris på kr/hkg korn
6. Arrondering

Fokus på top- og bundlinje

Landmandens bundlinje er dannet af forskellen på toplinjen og de samlede omkostninger. I en lang årrække har unødvendigt høje omkostninger indenfor økologisk planteproduktion været i fokus, og det er en faglig diskussion, der altid vil være aktuel, da omkostningsniveauet generelt er højt indenfor denne produktionsgren. Men for økologiske planteavlere er det også nødvendigt at holde et skarpt fokus på toplinjen, både når det gælder høstet udbytte og opnået pris pr hkg afgrøde, for der er et udbytte at hente.

Økologisk planteproduktion er anderledes end konventionel planteproduktion. De økologiske afgrødepriser kan være mere end dobbelt så høje, og udbytterne kan være næsten halveret. Derfor er der et stærkt incitament til at hæve udbytterne, uden at omkostningerne følger med. Det sker igennem afgrødevalg, sædskifte, købmandsskab og ikke mindst ved at holde fokus på optimal udnyttelse af næringsstoffer og tilgængelig teknologi i produktionen.

I dette hæfte sættes der fokus på både top- og bundlinje. I de første fire kapitler er fokuset primært rettet mod indsatser, der er med til at hæve toplinjen, bl.a. via afgrødevalg, tilførsel af gødning og sikring af gødning samt en bedre pris for afgrøderne. I kapitel 5 og 6 er fokuset på at sænke fremstillingsomkostningerne, bl.a. via arrondering.

Kunsten indenfor alle emnerne er ikke at sætte andre indsatser over styr i jagten på en øget top- eller bundlinje. Omkostningerne må således ikke stige ukontrolleret i jagten på at optimere sædskiftet eller gødningstilførslen, ligesom et skarpt fokus på omkostningerne ikke må gå ud over udbytterne. Man skal ikke spare sig ihjel, men man skal heller ikke jagte alle forbedringer for enhver pris. Det er afvejningen af, hvordan indsatsen vil påvirke den samlede bundlinje. Dermed er den tværfaglige indsats, hvor de plantefaglige argumenter kombineres med de økonomiske, vigtig, og det er denne indsats, hæftet understøtter.

Dette hæfte er et eksempel. Der er ikke sammenhæng mellem billedet på side 13 og data i figurerne.

Få overblik og find dit fokus

Når du skal vælge de kapitler ud, som du vurderer, at du vil få det største udbytte af at arbejde med på din bedrift, er det godt med et overblik. På denne side får du overblik over, hvilke nøgletal der indgår i de forskellige kapitler, ligesom du kan se, hvordan nøgletallene ser ud for din bedrift.

Dine nøgletal i kapitlerne

Hvert kapital kommer ind på en række nøgletal. Hvis dine nøgletal viser, at du er udfordret på et eller flere områder, kan det være, du skal starte med at læse kapitlerne, der vedrører dem.

I tabellen nedenfor kan du ud for hvert kapitel orientere dig om dine nøgletal og se, hvilken fraktil du tilhører. Hvis dit nøgletal ligger i den bedste tredjedel (fraktil 5-33 %), vil dit nøgletal være grønt. Ligger det i midterfeltet (fraktil 40-60 %), vil det være hvidt, og hvis nøgletallet ligger i fraktil 67-95 %, vil det være rødt.

Hæftets fokuspåpunkter	2016	Fraktil	Kapitel	Side
Bruttoudbytte pr. ha. ved salgsafgrøder	8.366	67%	Kapitel 5	Side 21
N til rådighed pr. hektar	89	60%	Kapitel 2	Side 8
N tildeling - Byg	37	90%	Kapitel 2	Side 8
N tildeling – Rug	111	10%	Kapitel 2	Side 8
N tildeling – Havre	39	75%	Kapitel 2	Side 8
Din salgspris på byg	1,88	40 %	Kapitel 4	Side 16
Din salgspris på rug	1,75	50 %	Kapitel 4	Side 17
Din salgspris på hvede			Kapitel 4	Side 17
Din salgspris på havre	2,00	75 %	Kapitel 4	Side 17
Fremstillingspris kr/hkg korn	186	33%	Kapitel 5	Side 21
Måskinomk. inkl. arbejde pr. ha	5.760	75%	Kapitel 5	Side 21
Rest til jordleje ekskl. EU-støtte pr. ha	-242	90%	Kapitel 5	Side 21
Afstand til den gennemsnitlige mark	5,06	76%	Kapitel 6	Side 24

Emne 1: Afgrødevalgets betydning for top- og bundlinje

For at opnå en tilfredsstillende bundlinje indenfor økologisk planteproduktion er det vigtigt at have et skarpt fokus på toplinjen, både når det gælder høstet udbytte og opnået pris pr hkg afgrøde. Det sker bl.a. igennem afgrødevalg, sædskifte og optimal udnyttelse af næringsstoffer.

Velvidende, at det næppe er muligt at gennemføre fuldt ud i praksis, vil det være en motivation at have en økonomisk målsætning, der sigter på, at afgrødesammensætning og gødningsstrategi i sædskiftet giver en potentiel, men også realistisk gennemsnitsindtjening på f.eks. 10.000 kr. pr ha i salg af afgrøder.

Mål for afgrødernes udbytte og salgspris

Hvis målet er en gennemsnitsindtjening på salg af afgrøderne på 10.000 kr. pr. ha, så skal disse almindelige økologiske planteavlsafgrøder have følgende forhold mellem udbytte og pris for at nå målet:

Udbytte af afgrøden	Pris
1500 kg raps	å 7,00 kr
50 hkg korn til foder	å 200 kr
40 hkg korn på kontrakt	å 250 kr
3600 kg hestebønner/ærter	å 2,75 kr
700 kg alm. rajgræs	å 15,00 kr

Listen viser således, hvor stor udbyttet skal være indenfor de forskellige økologiske planteavlsafgrøder, og hvilken pris de enkelte afgrøder skal sælges til, hvis målet om en indtjening på 10.000 kr. pr. ha skal opfyldes.

Din situation

For at få et overblik over, hvor du kan hæve udbytterne og salgspriserne, kan du selv skrive dine opnåede udbytter og salgspriser ind i tabellen. Herudover skal du korrigerer hvor mange hektar du har og hvor meget gødning du tildeler dine afgrøder. Dermed har du og dine rådgivere et fundament, som I kan diskutere ud fra, når I skal undersøge, hvordan du kan opnå målet om 10.000 kr. pr ha i salg af afgrøder.

Salgsafgrøder	Ha	% af dyrket ha	N-tildeling	Udbytte 2016	Pris	Brutto-udbytte pr afgrøde	Brutto-udbytte pr hektar
Raps	0				kg		
Byg	70	29 %	37		kg		
Havre	7	2 %	39		kg		
Rug	15	6 %	111		kg		
Hvede	0				kg		
Hestebønner / ærter	16	6 %	0		kg		
Frøgræs	15	6 %	119		kg		
I alt / gennemsnit	123	51 %	96				

Tablet 1 er dannet ud fra tallene fra 2016 mark- og gødningsplan og giver dermed et billede af din nu-situation i forhold til udbytterne og salgspriserne for dine afgrøder.

Effektiv udnyttelse af ressourcer

For at sikre et godt udbytte i økologisk planteproduktion kræver det, at man har en stærk afgrøde, der er etableret i et godt såbed, hvor næringsstofferne er placeret og mobiliseret der, hvor afgrøden har brug for dem. Ved en kraftig afgrøde er ukrudtsbekæmpelsen langt mere effektiv end ved en svag afgrøde. Det gælder både den passive bekæmpelse, hvor afgrødens egen konkurrenceevne er optimal – altså at afgrøden gror hurtigere og kraftigere end ukrudtet og dermed tager pladsen – og den mere kraftige bekæmpelse med mekaniske redskaber som strigle og radrenser, hvor en stærk afgrøde bedre tåler behandlingen. Det er således vigtigt for toplinjen, at afgrøderne er stærke, så der sikres gode udbytter.

Sædskiftets mange funktioner

I økologisk markbrug er det håndfæstet i reglerne/EU-forordningen, at jorden skal drives på en måde, der vedligeholder eller forbedrer jordens frugtbarhed. Det dokumenteres allerede i den ansøgning, som du og din konsulent underskriver i forbindelse med økologiautorisationen.

Sædskiftet skal passe til jordtypen og landmandens håndværks- og købmandsevner. Det skal også bruges til at balancere nogle meget problematiske ukrudts- og plantsygdomsudfordringer. Det gøres ved at veksle mellem vinter- og vårsæd, en- og flerårige afgrøder samt korn, bælplanter og andre bredbladede afgrøder. Endeligt skal sædskiftet leve op til en række generelle krav om grønne marker og efterafgrøder. Der er således mange funktioner, der skal spille sammen med ønsket om at hæve toplinjen, uden at omkostningerne bliver for store.

Handling og refleksion

For at opnå gode udbytter er der en række handlinger, som du kan overveje at igangsætte:

- **Analyse af din afgrødesammensætning**

Det er vigtigt, at du overvejer, hvilke afgrøder du har og om det er den optimale sammensætning for din bedrift. F.eks. kan du overveje at så mere vinterrug og mindre vårbyg, da det typisk er sådan i økologisk planteavl, at vinterrug med de samme input har et større udbyttepotentiale end de øvrige kornarter. Dermed vil du opnå et højere udbytte med det samme omkostningsniveau til gavn for bundlinjen.

- **Tildelingen af N – og N-niveauet på dine marker**

Du kan overveje, om du skal indkøbe ekstra N til de afgrøder, som har en god respons på tilførslen kvælstof. Du kan f.eks. overveje at indkøbe N15 eller andre rene gødninger. Du kan læse mere om til mulighederne for at opnå højere udbytter ved hjælp af gødning i kapital 2.

- **Kontraktproduktion**

Ved nogle afgrøder er det muligt at opnå en højere pris via kontraktproduktion. Det er særligt ved maltbyg og grynhavre samt ved fremavl, at dette er en mulighed. Det kræver dog, at du har tørring- og opbevaringsfaciliteter til rådighed. Hvis du har det, kan du således overveje, om kontraktproduktion er en mulighed for dig.

- **Nye afgrøder**

Afgrøder som vinterraps og frøgræs er små afgrøder med et stort potentiale. Der kan derfor være en økonomisk gevinst i at producere disse afgrøder, hvilket er værd at overveje. Det kræver dog, at du kan skaffe tilstrækkeligt med N til produktionen. Læs mere om mulighederne for at skaffe gødning via nabosamarbejde i kapital 3.

Inden du eksempelvis kaster dig ud i nye afgrøder, der kræver en ekstra indsats og har større N-behov end andre afgrøder, så er det værd at overveje:

Har jeg maskin- og driftsledelseskapacitet til at dyrke mere komplicerede afgrøder?

Har jeg interesse for det?

Kan jeg hente kompetencer fra kolleger/naboer/maskinstation? Eller indgå i et samarbejde med dem?

Noter

Emne 2: Gødning som vej til højere udbytter

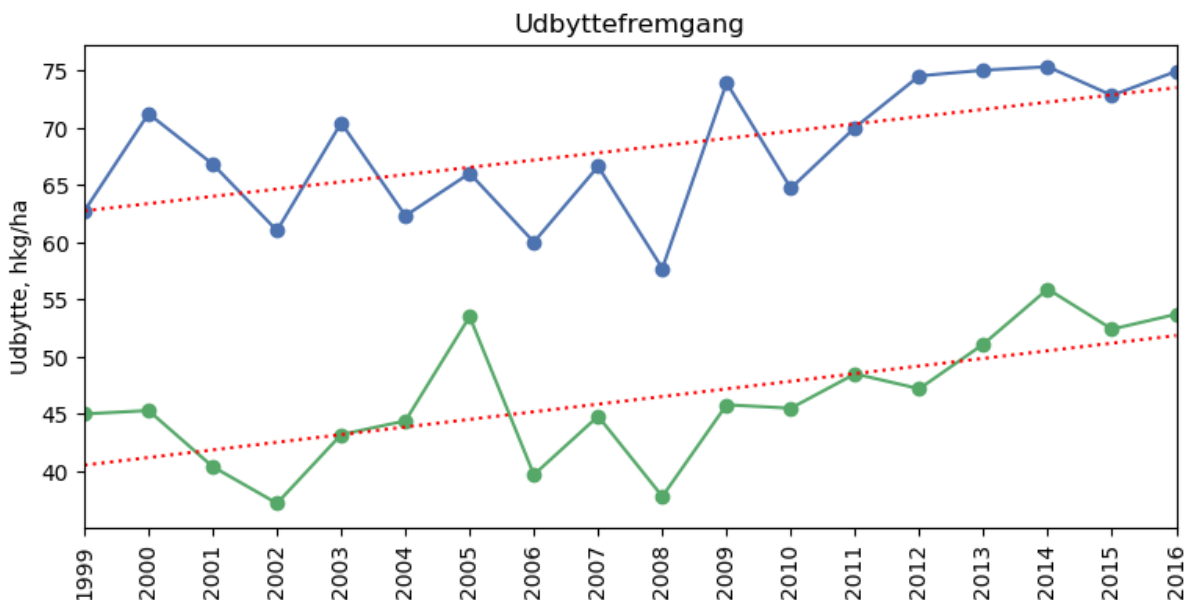
De økologiske kornudbytter er stort set ikke vokset gennem de seneste 10-15 år på trods af adgang til forbedret teknologi, moderne forædlede sorter og utallige forsknings- og rådgivningskoncepter. Et rundspørge blandt økologikonsulenterne viser, at den væsentligste udbyttebegrænsning hos den økologiske planteavl ligger i næringsstofforsyningen.

Der findes mikro- og makronæringsstoffer. Mikronæringsstoffer er essentielle næringsstoffer, der skal kunne findes i meget små mængder, og som en normal dansk jord selv stiller til rådighed. Makronæringsstoffer er stoffer som N, P, K, S og Mg, som skal være til rådighed i relativt store mængder, og som ofte vil skulle tilføres til afgrøden i vækstsæsonen (N, K og S) eller til systemet/sædskiftet (P og Mg)

Fokus på N

I denne sammenhæng er der fokuseret på N, fordi kvælstof er den væsentligste begrænsende faktor for de fleste økologiske planteavlere. Tilførslen er reguleret i økologireglerne, tilskudsordningerne og ikke mindst i tilgængeligheden for landmænd i generelt husdyrfattige områder, som f.eks. på øerne.

Resultater fra forsøgsmarkerne viser, at der har været en udbyttefremgang på 1-1,5 % pr år – både indenfor konventionel og økologiske planteavl. Figuren nedenfor illustrerer denne udvikling. Eksemplet her er fra de løbende forsøg med sortsblandinger i vårbyg, hvor man kan se, at udbyttet i hkg pr ha er steget indenfor både konventionel og økologisk vårbygdyrkning.



Figur 1: Forædlingsfremgang i økologisk og konventionelle sortsblandinger i vårbyg, hvor forsøgsmarkerne viser, at der har været en udbyttefremgang på 1-1,5 % pr år – både indenfor konventionel og økologiske planteavl.

Virkeligheden ser dog anderledes ud udenfor forsøgsmarkerne. I praksis er det nemlig ikke lykkedes økologerne at realisere denne stigning på bedrifterne. Der er mange grunde til, at dette ikke er lykkedes, og en løsning er hverken nem eller lige om hjørnet, da der er mange faktorer, der spiller ind.

Der er en række emner, som er vigtige at fokusere på, når man skal hæve udbytterne i økologisk planteproduktion:

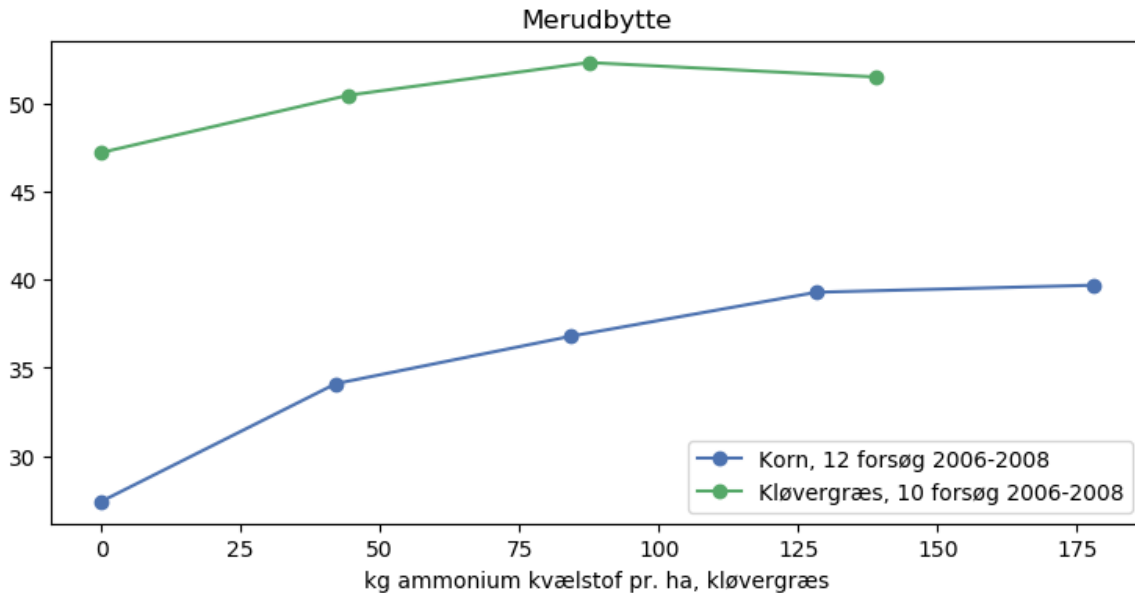
- Gødningsniveau og gødningsfordelingen i sædskiftet
- Prioriteringen af den tilgængelige gødning
- Overvejelsen af, hvor stor en værdi der kan opnås ved at tilføre afgrøderne et ekstra kg kvælstof set i forhold til omkostningerne ved dette.

Det faldende merudbytte

Hvor godt en afgrøde reagerer på tilførslen af et kg N afhænger af forfrugten/sædskiftet og af, hvilket gødningsniveau det pågældende kg N lægges ovenpå.

Denne sammenhæng betegnes som det faldende merudbytte, og det er centralt i beregningen af, hvilken pris du kan betale for gødningen i forhold til, hvad du opnår ved at øge tilførslen med et kg N.

I figuren nedenfor er det faldende merudbytte illustreret ved vårbyg med to forskellige forfrugter (kløvergræs, de røde markeringer og korn de blå markeringer). Her kan man se, at udbyttekurven ved stigende N-tilførsel på et tidspunkt falder, således den øgede mængde N ikke længere resulterer i et stigende udbytte.



Figur 2 viser merudbytte for N-tilførsel i vårbyg ved forskellig forfrugt. Man kan også se at udbyttekurven ved stigende N-tilførsel på et tidspunkt falder.

Gødningstildeling

Hvordan knækker du kurven til højere udbytter?

Gødningstildeling Økologiske salgsafgrøder Sandjord Husdyr og planteavlere												Udfyld dine tal			
Baseret på 168 bedrifter	Høj tildeling						Lav tildeling						Udb. hkg	Udb. Fraktil	Bru. udb.
	5%	10%	25%	33%	40%	50%	60%	67%	75%	90%	95%				
N forbrugt pr. hektar (Hele bedriften)	142	140	136	131	121	108	91	78	72	50	22				
Gødningsudnyttelse (Hele bedriften)	96	94	89	83	78	66	56	50	48	24	9				
Andel af kløvergræs (Hele bedriften)	56	47	33	30	25	20	16	13	10	4	2				
Raps N tildelt pr. hektar	152	147	132	124	118	108	98	92	90	87	87				
Byg N tildelt pr. hektar	112	102	93	88	78	70	64	61	55	38	33				
Hvede N tildelt pr. hektar	148	139	119	115	109	100	98	95	86	32	20				
Havre N tildelt pr. hektar	107	96	78	75	69	60	50	43	38	24	13				
Rug N tildelt pr. hektar	125	120	102	96	88	85	79	71	64	39	26				
Alm. Rajgræs N tildelt pr. hektar	124	123	119	117	116	113	111	109	107	104	103				

Analysen viser hvilken gødningsmængde du har til rådighed samt hvilken gødningstildeling du har valgt pr afgrøde. Dine tal er markeret med de mørke kasser med hvide tal. Sammenligningsgruppen er 168 økologiske bedrifter (både animalske og plantebrug) som har gødningsdata i MarkOnline. Tabelens højre side skal du selv udfylde. Få hjælp til kolonnen udbytte fraktil i tabel 4 på side 21.

I analysen ovenfor er dine gødningsdata trukket ud af MarkOnline og sammenlignet med en lang række andre økologiske planteavlere. Udbytterne er mere usikre, da de kun kan trækkes, hvis de er registreret som udbytter. Sammenligningsgruppens udbyttotal er fra Økonomidatabasen. Du kan indtaste dine egne udbytter i kolonnen.

Alternative gødningskilder

Når du skal foretage det optimale valg af gødning til din bedrift og på den enkelte mark kan du bruge "[Gødningsværktøjet](#)". Værktøjet indeholder et opslagsværk over de gødninger, som er til rådighed for økologisk

markbrug, samt et regneværktøj, der kan hjælpe med at vælge den bedste gødning.

I opslagsværket kan du se en oversigt over de gødningstyper, der er godkendt til økologisk brug indenfor kategorierne husdyrgødning samt andre gødninger med N og uden N.

Kilder til husdyrgødning er bl.a. kvæg- og sogylle, dybstrøelse fra slagtekyllinger og kvæg, minkgylle og hestedybstrøelse.

Andre gødningskilder med N kan være kartoffelfrugtsaft, protamylasse, kaliumvinasse, binadan, tang og haveparkaffald.

Gødningskilder uden N er eksempelvis pantentkali, magnesia kainit, træaske, naturgips og frit svovl.

I skemaet kan du bl.a. se, hvor i landet du kan skaffe de forskellige gødningskilder fra, hvilke næringsstoffer de indeholder, og hvilken form de har.

Gødningsværktøjet er udviklet som hjælp til i højere grad at få næringsstoffer fra alternative kilder ud på de økologiske marker. Det er vigtigt at være opmærksom på at:

- de tilladte gødninger ofte indeholder flere forskellige næringsstoffer
- afgrødernes behov for N, P, K og S er forskellige
- markernes jordbundstal varierer efter lokalitet og dyrkningshistorie
- priserne på de forskellige gødningstyper er forskellige
- betingelserne for transport, opbevaring og udbringning er forskellige

Gødningsværktøjet

Find værktøjet på Landbrugsinfo
https://www.landbrugsinfo.dk/oekologi/planteavl/goedskning/sider/oe_17_3694_opdateret-version-vaerktoej-til-valg-goedninger.aspx

Formålet med gødningsværktøjet er, at du sammen med din konsulent diskuterer bedriftens aktuelle næringsstofstatus, samt hvilke næringsstoffer der er behov for. Nogle jorde behøver f.eks. ikke tilførsel af fosfor, mens andre (især lerjorde) kan indeholde en stor pulje af plantetilgængeligt kalium. Derefter skal I fastlægge, hvilke næringsstoffer du er villig til at betale for, og hvilke gødninger du har mulighed for at få fat på lokalt til hvilken pris og med hvilke transportomkostninger. Prisen og de samlede omkostninger skal opvejes mod de merudbytter, du forventer at opnå ved indsatsen. Derudover er det vigtigt at huske, at tilførslen af næringsstoffer handler mere om at vedligeholde jordens næringsstofstatus end at opnå merudbytter på den korte bane.

Handling og refleksion

Når du skal hæve dine udbytter, er der en række handlingsmuligheder, du kan overveje:

- **Din samlede N-tildeling**
Ligger din samlede N-tildeling for lavt eller for højt i forhold til dine kolleger og i forhold til den 60/100 kg N-ordning, du har tilmeldt dig?
- **Din fordeling af N**
Er det afgrøder med den højeste pris og bedste N-respons, der bliver tildelt N? Eller er det andre forhold, der afgør, hvor gødningen bliver udbragt?
- **Fokus på de øvrige næringsstoffer**
P, K, S, Mg er der balance i til- og fraførsel?
- **Mulige samarbejdspartnere**
Er der mulige samarbejdspartnere med husdyr inden for rimelig afstand, hvor der kan udveksles kløvergræs og husdyrgødning? (Se også kapitel 3 Samarbejde om forsyning af foder og gødning)
- **Egen eller udvidet husdyrproduktion**
Har du overvejet egen eller udvidet husdyrproduktion?

Overvej også:

Benytter du den optimale andel kløvergræs i dit sædskifte?

Noter

Hvilke kilder til N er mest sandsynlige i dit nærrområde?

Noter (brug evt. gødningsværktøjet til at svare på spørgsmålet)

Emne 3: Samarbejde om forsyning af foder og gødning

Der er specielt indenfor den økologiske branche en række attraktive grunde til et nabosamarbejde. Den økologiske planteproduktion er afhængig af gødning fra husdyrproducenterne. Igennem et samarbejde kan en række af økologiens problemstillinger ved planteavlere og husdyrbrug håndteres, og synergi kan opstå.

Et godt nabosamarbejde kan have mange fordele og kan også være nødvendigt for at få en robust bedrift med et godt økologisk sædskifte, gode markudbytter, god arrondering og god udnyttelse af maskinparken.

Udbytte af samarbejde

Et nabosamarbejde kan således også være et godt alternativ til forpagtning eller køb af jord. Planteavleren kan i nogle situationer have fordel af at bytte marker med husdyrproducenten, og omvendt.

I skemaet nedenfor kan du notere, hvad et samarbejde kan give dig. Prioriter, hvor relevante de enkelte punkter er for dig på en skala fra 1-3. Tag både stilling ud fra et synspunkt omkring økologisk bæredygtighed og ud fra et økonomisk synspunkt.

Et samarbejde kan give mig:	Relevans for mig 1 - 3 (3 = højest)	
	Økologisk bæredygtighed	Økonomisk
Et mere alsidigt og robust sædskifte		
Mindre udsving i udbytte, og dermed højere udbytte i marken		
Bedre forfrugter, mindre rod ukrudt		
Mulighed for direkte afsætning af foderafgrøder		
Bedre udnyttelse af maskinpark		
Lavere maskinstationsomkostninger – især hvis nabosamarbejdet giver en bedre arrondering		
Højere gødningsniveau		
Forbedret ukrudtsbekæmpelse		

Det er vigtigt at identificere de væsentligste barrierer for at opnå en robust bedrift. Det giver et godt grundlag for at vurdere, hvad hovedformålet med et nabosamarbejde er, og hvad det økonomiske udbytte kan forventes at blive. Endeligt er det vigtigt at have et overblik over, hvilke muligheder der er for at lave et samarbejde i lokalområdet.

Økonomisk udbytte af samarbejde

Brug fraktilanalyserne i dit regnskab til at vurdere, hvor der er et økonomisk potentiale for forbedringer indenfor de enkelte driftsgrene (grovfoder og korn/salgsafgrøder). Vurderingerne vil dog også skulle foregå på markniveau.

For at synliggøre potentialet i kroner og ører kan du tage fat i en række områder og vurdere værdien af at have flere hektar og/eller en bedre arrondering. For de fleste landmænd er der en økonomisk gevinst at hente ved et nabosamarbejde, men hvor stor er denne gevinst for dig? Det kan du vurdere ved at udfylde nedenstående skema.

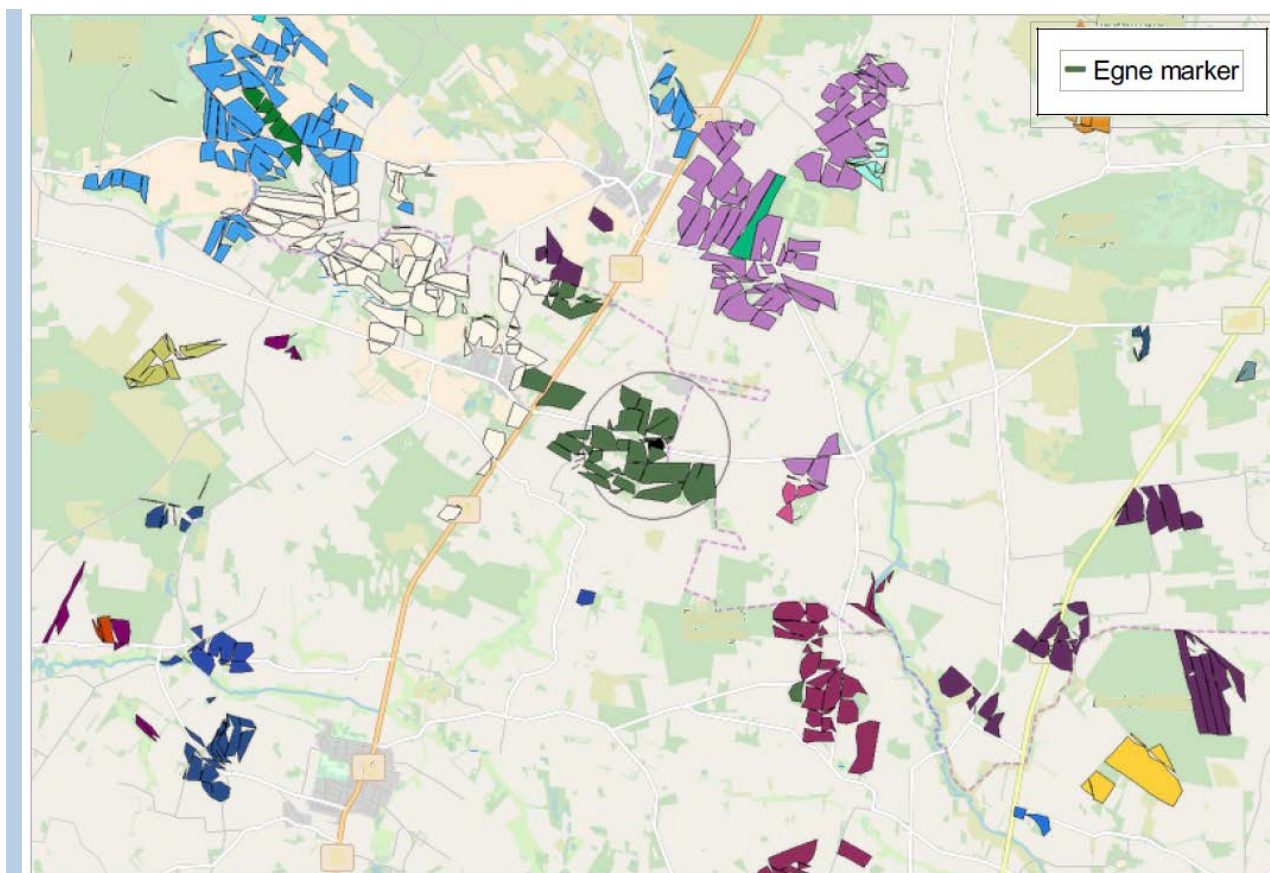
Diskussion

Overvej hvilke værdier i forbindelse med et nyt samarbejde, der ligger inden for de otte foreslåede områder på din ejendom. Forsøg evt. at sætte tal på, uden at det bliver en eksakt regneopgave.

	Antal	Værdi, kr. pr. enh.	I alt kr.
Bedre sædskifte/højere udbytter Hvor mange ekstra ha er der brug for til at opnå det gode økologiske sædskifte?			
Større markudbytter Potentialt for højere udbytter pr. ha på hele ejendommen?			
Bedre udnyttelse af husdyrgødning Flere ha med salgsafgrøder eller specialafgrøder			
Færre dyre forpagtninger F.eks.: Hvor mange ha kan ændres til samarbejde?			
Lavere maskinstationsomkostninger F.eks.: Hvor mange transportudgifter kan reduceres?			
Bedre udnyttelse af egne maskiner Hvilke maskiner vil du kunne udnytte bedre og til hvilke afgrøder?			
Foderafgrøder – lokal afsætning Hvilket grovfoder eller lokalt produceret foder kan du med fordel producere – f.eks. kløvergræs, majs-helsæd, korn eller proteinfoder (f.eks. hestebønner)?			
Andre forhold			

Hvilke muligheder er der for samarbejde i dit lokalområde?

Nedenstående kort er en oversigt over økologiske bedrifter og marker i dit nærområde.



Billede 1 viser økologiske marker nær dig. De mørkegrønne marker er dine, og hver gang der er en anden farvenuance, er der en ny person, som driver dette jord. Brug overblikket til at vurdere, om der kan laves aftaler med andre end dem, du tidligere har tænkt på. Marker er tegnet på baggrund af 2016 markkort og der er 1133 økologiske plantebedrifter bag.

Samarbejde mellem økologiske landmænd

Som nævnt er det væsentligt, at du på forhånd gør dig klart, hvad du gerne vil opnå med samarbejdet. Lige så vigtigt er det at vide, hvilke holdninger du har til det at samarbejde.

Der er udarbejdet et materiale til landmænd, hvor du kan orientere dig om, hvordan et samarbejde overvejes, forberedes, etableres og gennemføres bedst muligt i praksis. [Du finder materialet her.](#)

Handling og refleksion

Nu hvor du har vurderet, hvad et samarbejde kan give dig, og hvor du har et økonomisk potentiale, som ville kunne indfries med et samarbejde samt fået et overblik over dine samarbejdsmuligheder, så er det tid til at overveje dine handlemuligheder.

Hvorfor vil jeg samarbejde med mine naboer?

Nævn de to væsentligste årsager:

1)

2)

Hvilke tiltag skal undersøges nærmere for at kunne tage konkret kontakt og afsøge, om der er fælles interesse?

noter

Hvilke mål vil du opnå ved et samarbejde?

noter

Emne 4: Landmanden som købmand

Et godt købmandsgen er vigtigt i en landbrugsvirksomhed, hvor der handles med store beløb henover året. For en planteproducent er det primært salget af planteprodukter, der er i fokus, og det er ikke småpenge, der kan hentes ved at være en god købmand. Sekundært bør der også være fokus på køb af f.eks. gødning og kemi.

Landmanden som købmand skal forstås meget bredt. En god købmand har fokus på at købe og sælge til den rigtige markedspris i forhold til at optimere virksomhedens bundlinje. Men den rigtige markedspris afhænger i høj grad af handelstidspunktet, hvilken indkøbs- eller afsætningskanal der anvendes, og hvilken kvalitet landmanden kan levere.

Købmanden har fokus på at udnytte viden om markedet til at få solgt sine afgrøder på det rigtige tidspunkt og til den rigtige aftager. Indenfor konventionelt landbrug har vi tal på at der er en tendens til at det er de samme landmænd, der år efter år ligger med enten de lave eller de gode salgspriser, altså er enten gode eller dårlige købmænd. Derfor er handelsgenet så vigtigt.

Prissætning af økologiske varer

Landbruget arbejder overordnet med to typer af planteprodukter:

- **handelsvarer**, der er sammenlignelige varer, der kan handles via en råvarebørs. Handelsvarer betegnes ofte som "bulk-varer", som kan leveres til f.eks. growareselskaberne.
- **produkter**, der har en speciel egenskab, så som smag eller indhold af næringsstoffer, og dermed er mere kompleks at handle med end en "bulk-vare". Det kan være specialfoder, højtærdiprodukter, eller produkter, der er produceret via specielle processer, så som økologi, lokalproduktion, bæredygtighed og dyrevelfærd.

I modsætning til handelsvarer kan det være meget svært at finde den "rigtige markedspris" for økologiske planteprodukter, da der p.t. ikke er en børspris og dermed en priscurve for dem. Samtidig er markedet for økologiske planteprodukter i øjeblikket ikke effektivt nok til, at der kan gives anbefalinger til økologiske landmænd som købs- og salgssignalerne på de konventionelle handelsvarer.

Det stiller meget høje krav til den økologiske planteavl i forhold til at have et forholdsvis stort netværk af købere til planteprodukterne og derefter at finde den rigtige aftager/køber og det rigtige tidspunkt, hvor denne aftager giver den højeste pris.

Der er tale om store udsving på salgsprisen fra de økologiske planteproducenter afhængig af, om den økologiske landmand har lavet kontrakt med aftager eller har et super godt aftagernetværk i modsætning til, hvis planteprodukterne sælges til aftager, når høsten er i gang eller lige er afsluttet, hvor prisen ofte er lavest.

Indvirkning på de økologiske afregningspriser

De økologiske afregningspriser påvirkes grundlæggende af verdensmarkedspriserne, dog med en vis forsinkelse, da de meget store økologiske arealer i Østeuropa i høj grad spiller ind på, hvornår prisspændet mellem det at købe korn i Østeuropa plus transporten af kornet fra Østeuropa til Danmark er lavere end den pris, der er i det danske marked.

Et andet forhold, der spiller ind på de økologiske afregningspriser er, at en stor andel af det høstede økologiske korn, bliver handlet mellem landmænd (planteavlere og husdyrproducent) og er dermed udenfor den almindelige prisdannelse i markedet. Handlerne tager dog ofte udgangspunkt i growareselskabernes handler, hvor det typisk er prisforskellen mellem growareselskabets salg og køb (svarende til ca. 30 kr.), der deles mellem parterne. Dermed følger en lang række af handlerne mellem landmænd alligevel den almindelige prisdannelse i markedet.

Parametre, landmanden har indflydelse på

Selvom de økologiske afregningspriser påvirkes af verdensmarkedet, så er der en række parametre, som landmanden selv har indflydelse på i forhold til at få en god pris:

- Lyst og kompetencer til at være en god købmand
- Interesse for at følge markedet og markedsanalyserne i bestræbelserne på at opnå høje priser
- Et stort og forgrenet netværk af aftagere – både growareselskaber, forarbejdningsselskaber og husdyrproducenter

- Udarbejdelsen af skriftlige handelsstrategier for både køb og salg, så landmanden bliver rationel i sine beslutninger
- Deltagelse i en handels-erfagruppe med andre, primært økologiske landmænd, for at drøfte, kvalificere og udfordre sit eget købmandsgen
- Kvaliteten på den leverede vare (dyrkningsforhold og maskinløsninger)
- Faciliteter til tørring, rensning og sortering på gården.

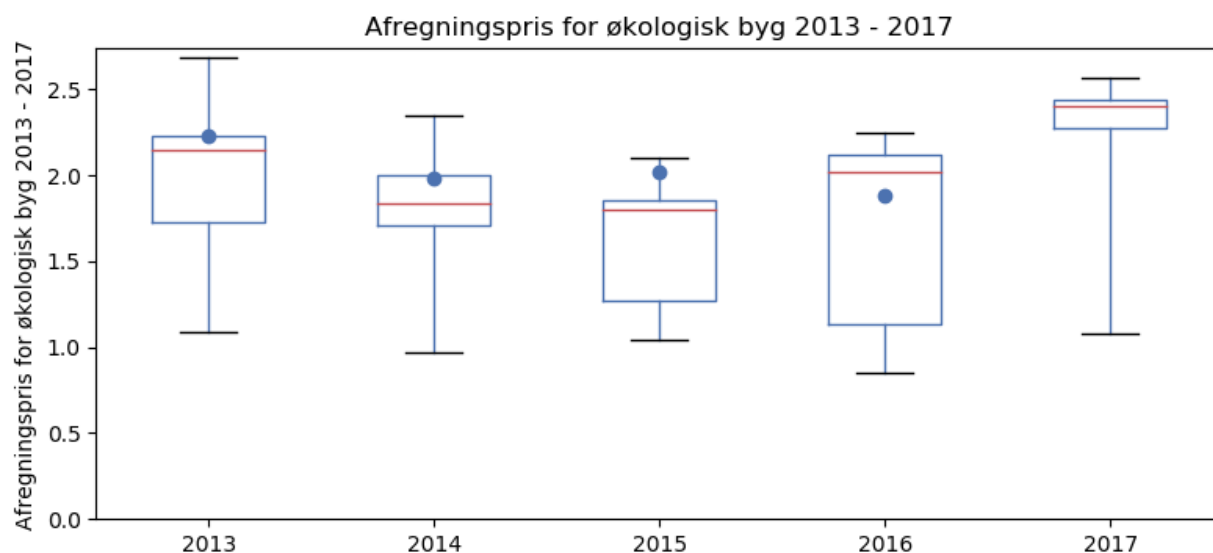
Growareforretningernes forskellige afregningsmodeller er på sin vis også indenfor landmandens indflydelse, da han i princippet kan vælge at handle med hvilken som helst af dem. Men det kræver, at aftager modtager kornprøver for at kunne give en pris for den aktuelle kvalitet, hvilket kræver en ekstra indsats af landmanden.

Landmandens priser

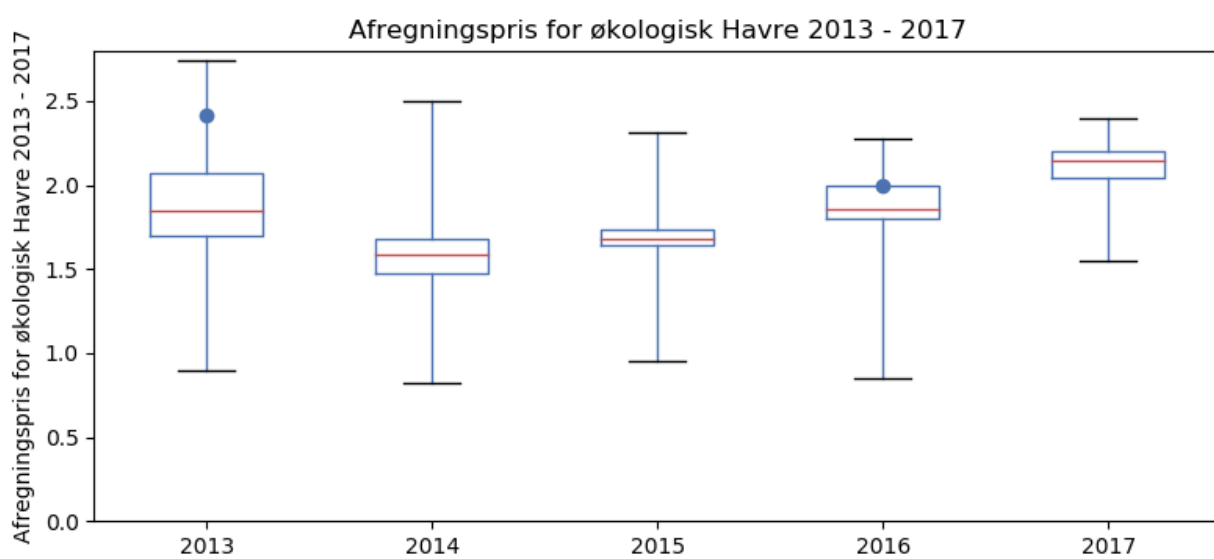
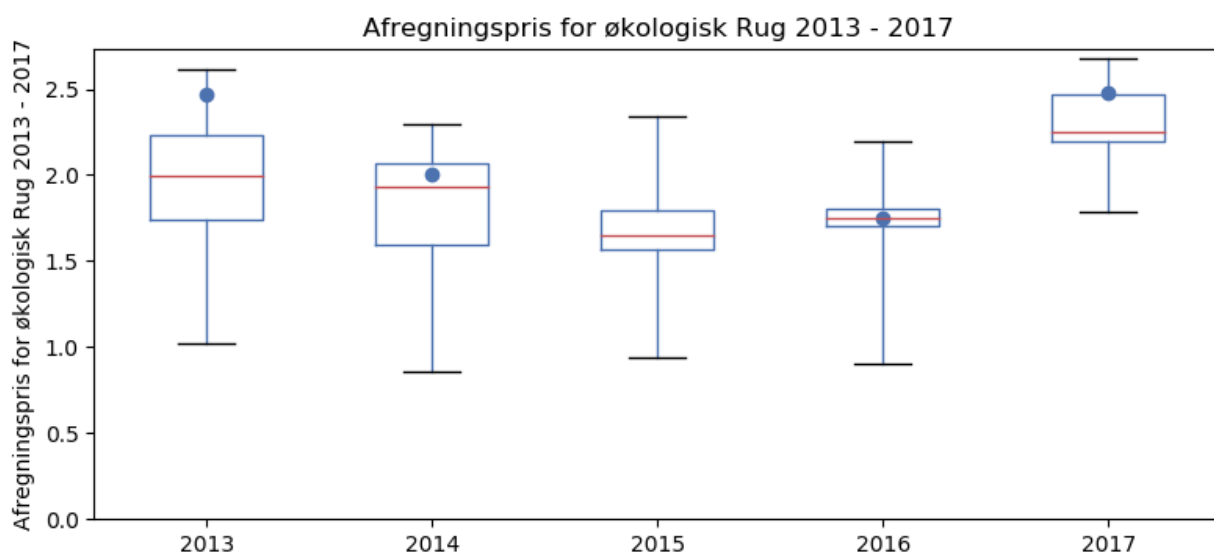
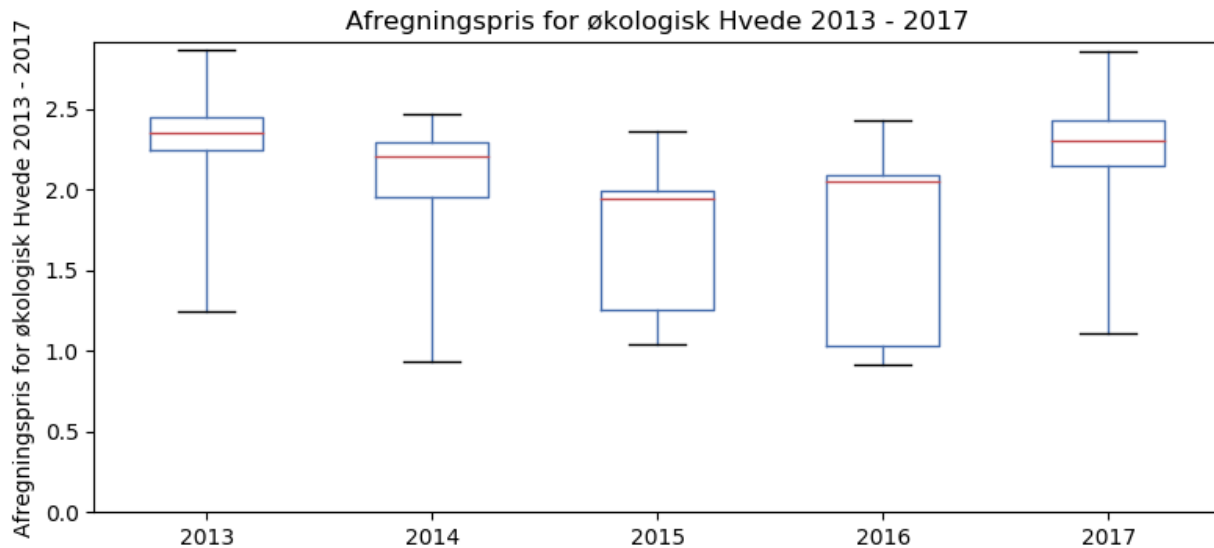
Graferne viser spredningen i salgspriser blandt en gruppe landmænd. Den nederste markering er den laveste salgspris, mens den øverste markering er den højeste. Gennemsnittet for hele årets salg er markeret med den røde streg. Den blå boks indikerer 50 % af handlerne. Din opnåede pris er markeret med en blå prik

Graferne viser dermed, hvordan salgsprisen varierer fra laveste til højeste salgspris indenfor det enkelte år og mellem årene, ligesom man kan se, hvor stor variation der er indenfor 50 % af handlerne – også mellem årene.

graferne illustrerer dermed, at der er stor variation i landmændenes evner til at få en god afregningspris. Men det er dog vigtigt at pointere, at der også kan være mange forskellige historier bag priserne, bl.a. i forhold til forskel i kvalitet, aftager osv.



Figuren viser, hvordan salgsprisen for økologiske kornafgrøder varierer hos en gruppe landmænd. Der er mellem 20 - 267 observationer bag hver spredning.



Det kan du gøre

Hvis du vil styrke dine evner som købmand, er der en række tiltag, du kan overveje.

Handelsstrategi

Når man snakker købmandskab, anbefales det, at landmanden får udarbejdet en skriftlig handelsstrategi, der kort og præcist fastlægger de regler, som afgør, om landmanden vil købe eller sælge. Handelsstrategien skal forebygge frustration og forvirring om landmandens handel og skal være med til at forbedre virksomhedens bundlinje.

En handelsstrategi:

- er et sæt af regler for, hvordan landmanden vil handle
- skal være skriftlig for at sikre, at det er et rationelt værktøj, som begrænser landmanden i at foretage irrationelle handler
- bruges til at følge op og eventuelt forbedre/optimere regelsættet
- er let at kommunikere til et advisory board, en bestyrelse, en handels-erfagruppe eller en bank
- udarbejdes i en stille periode, evt. i samarbejde med en uafhængig handelsrådgiver
- udarbejdes uden at skelne til niveau i markedet, konkrete kurser og priser
- skal sikre, at det, der er skrevet ned i selve handelsstrategien, også er det, der bliver brugt til at følge op på.

Handels-erfagruppe

En handels-erfagruppe er for landmænd, der sammen med en handels- og/eller finansrådgiver, ønsker at drøfte virksomheden som forretning, købmandskab og kvalificere handelsstrategier. Gruppen vil over tid, kunne udvikle sig til et stærkt netværk af landmænd, der vil lade sig udfordre og inspirere på egen handel og handelsstrategi ved at fremlægge egne regelsæt i handelsstrategien og de faktisk opnåede priser.

Kursus

Der er også mulighed for at styrke sit købmandsgen ved at tage på kurser om råvare- og finansmarkederne globalt og nationalt, tekniske og fundamentale analyser, risikostyring og handelsstrategier.

Handling og refleksion

Hvordan ligger dine salgspriser i forhold til gennemsnittet for økologiske planteavlere? Er der stor variation fra år til år?

Noter

Hvis du kigger på de priser, du har opnået over de sidste 2-3 år, hvordan vurderer du så, at priserne ligger i forhold til markedsprisen på de aktuelle salgstidspunkter?

Alternativt hvordan ligger dine salgspriser i forhold de landmænd, som du gerne vil sammenligne dig med på købmandskab?

Noter

Hvilke af de skitserede parametre, som du selv kan påvirke og arbejde med at forbedre, vil være lettest for dig at tage fat på?

Noter

Er der noget i dit købmandssetup, som du overvejer at ændre?

Hvis ja, hvilket?

Hvis nej, hvorfor ikke?

Handler du med de rigtige aftagere?

Har du et godt aftagernetværk?

Producerer du de rigtige afgrøder og mængder i forhold til økonomiske gevinst, du får? F.eks. kan der ligge en gevinst i at arbejde med >100 t partier eller x antal hele lastbiltræk. Har du undersøgt disse muligheder?

Har du et likviditetsbehov, som skal tilgodeses, når du forhandler priser og vilkår? Har du eksempelvis brug for pengene med det samme, eller kan du vente med at sælge til priserne er højere?

Emne 5: Fremstillingspris på kr/hkg korn

Fremstillingsprisen på korn er et vigtigt nøgletal, fordi det fortæller, hvad det koster dig at producere økologisk korn. Når du kender din fremstillingspris og de parametre, der udgør det samlede tal, kan du vurdere din indsats på forskellige områder og se, hvor du evt. kan forbedre dig.

Fraktilanalysen og spredningsanalyser er et gode redskaber, når du skal identificere, hvilke indsats du skal arbejde målrettet med for at forbedre din fremstillingspris. Med en fraktilanalyse kan du sammenligne dine fremstillingsomkostninger med andre økologiske landmænds omkostninger ved produktion af salgsafgrøder. Dermed får du et billede af, hvor konkurrencedygtig du er i forhold til kollegerne, og hvor du kan sætte ind for at forbedre konkurrenceevnen og din indtjening på bedriften.

Overblik over omkostninger og indsats

Når man kigger på fremstillingsprisen, så gælder det først og fremmest om at få et overblik over, hvad det koster at producere et hkg. korn, og hvor omkostningerne stammer fra. Det er en forudsætning for at beregne fremstillingsprisen samt udarbejde fraktilanalyser, at der laves driftsgrenanalyser på dine salgsafgrøder. Fraktilanalysen gør det muligt at sammenligne dig med andre økologiske producenter, og det giver et overblik over, hvor bedriften står stærkt, og hvor der er et forbedringspotentiale.

Fraktilanalyserne, som udspecificerer, hvilke omkostninger der indgår i fremstillingsprisen, giver dig et overblik over, hvilke omkostninger der ligger lavt og højt. Denne information giver samtidig et overblik over, hvilke indsats i produktionen som kræver et ekstra fokus – eller måske et andet end tidligere.

Dermed kan du bruge fraktilanalysen til at vurdere, hvordan du kan forbedre din fremstillingspris og dermed din konkurrenceevne. Når du skal vurdere dine muligheder, kan du også overveje følgende:

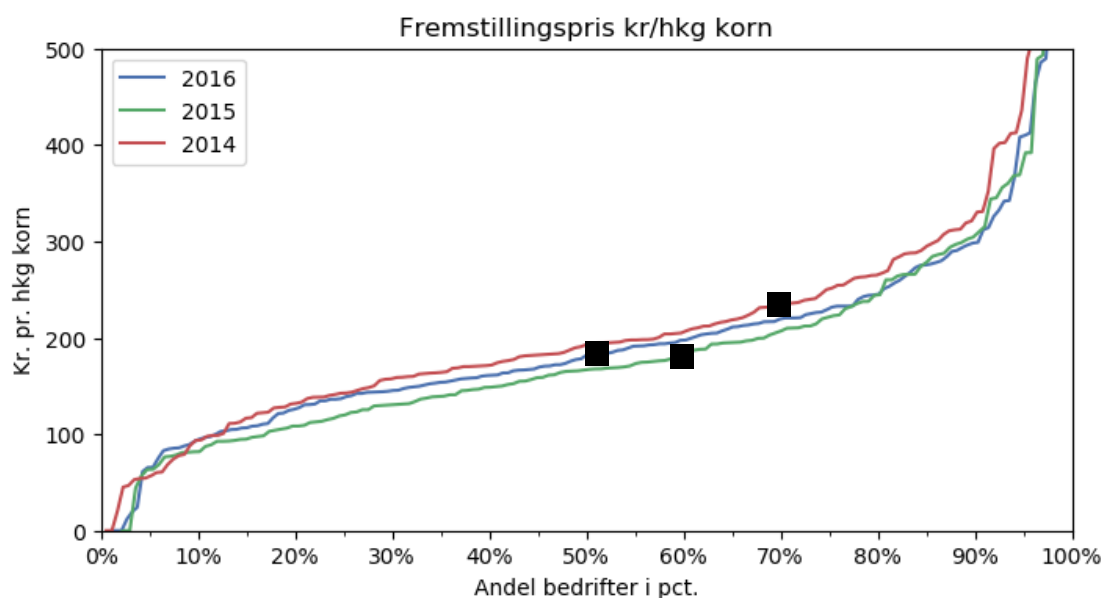
- Dyrker jeg de rigtige salgsafgrøder, og har jeg det rigtige faglige setup?
- Har jeg som leder fokus det rette sted, eller er der andre steder, der kræver opmærksomhed?
- Er der en sammenhæng mellem mine udbytter og mine maskinomkostninger?
- Dyrker jeg den rette kvalitet på markerne?
- Transporterer jeg mine afgrøder og gylle for langt?

Når du har gennemgået områderne, kan du vurdere, hvilke der skal undersøges nærmere.

Skab dig et overblik

Som sagt giver spredningsgrafer og fraktilanalyser med markering af, hvor din egen bedrift ligger, et godt overblik over, om der er noget at hente på din bedrift.

På spredningsgrafene i figur 7 kan du se udviklingen i din fremstillingspris på kr./hkg korn de seneste tre år, hvilket giver et godt overblik over, hvor godt du præsterer med din planteavlsbedrift.



Figur 7 viser spredningsgrafer for fremstillingsprisen pr hkg korn indenfor de økologiske bedrifter (animalske og planteavlbrug) som har foretaget en driftsgrensanalyse for salgsafgrøder. Der er 91 økologiske bedrifter bag 2016 tallene, hvoraf 68 er mælkeproducenter.

Det næste skridt er at få overblik over, hvordan omkostningerne er fordelt til produktionen af salgsafgrøder. Her er fraktilanalyser med markering af, hvordan din bedrift ligger, et uundværligt redskab, da du kan se, hvordan fremstillingsprisen for dine salgsafgrøder placerer sig sammenlignet med dine kolleger. Dermed kan du se, hvilke styrker og svagheder din bedrift har sammenlignet med andre økologiske producenter.

I de kategorier, hvor du er placeret i de grønne kolonner til venstre, ligger du stærkt på dette område og har dermed en stærk konkurrenceevne set i forhold til dine kolleger. I de kategorier, hvor du er placeret i de røde kolonner til højre, ligger du svagt, og derfor har du et stort forbedringspotentiale her.

Salgsafgrøder Økologisk 2016											
Fraktilanalyse baseret på 91 bedrifter	Stærk konkurrenceevne						Stort forbedringspotentiale				
Fraktil	5%	10%	25%	33%	40%	50%	60%	67%	75%	90%	95%
Udbytte pr. ha vårbyg, hkg	49,60	45,60	43,40	40,80	40	38,70	37,70	36,20	34,90	28,70	25,10
Udbytte pr. ha vinterhvede, hkg	52	49,60	46	45,30	41	34,20	33,10	30	30	26,20	21,60
Udbytte pr. ha rug, hkg	55,30	53,90	50	48,20	45,50	44,90	42	40	35,40	31,40	26,90
Udbytte pr. ha havre, hkg	57	53	49	47	45	45	41	40	38	35	33
Fremstillingspris kr/hkg korn	107	127	170	186	201	215	234	244	261	304	325
Bruttoudbytte i alt pr. ha	13.228	11.458	9.978	9.603	9.335	9.063	8.640	8.322	7.854	7.038	5.342
Stykomkostninger pr. ha	622	663	816	903	1.005	1.121	1.192	1.255	1.315	1.512	1.739
Dækningsbidrag pr. ha	12.558	10.545	9.099	8.655	8.383	7.854	7.446	7.051	6.782	5.603	4.486
Maskinomk. inkl. arbejde pr. ha	3.103	3.423	4.059	4.382	4.546	4.820	5.120	5.433	5.715	6.477	7.129
Øvrige omkostninger pr. ha	437	539	707	761	822	948	1.060	1.123	1.190	1.603	1.768
Rest til jordleje ekskl. EU-støtte pr. ha	7.193	5.252	3.086	2.819	2.452	1.860	1.541	1.074	691	-711	-1.935
Jordleje korrigeret for EU-støtte pr. ha	-976	-224	433	656	810	1.028	1.353	1.648	1.796	2.397	2.722
N forbrugt pr. hektar (Hele bedriften)	142	140	136	131	121	108	91	78	72	50	22
Andel af kløvergræs (Hele bedriften)	78	69	56	49	44	39	30	27	21	10	7

Tabel 4 viser fraktilanalyser for dine salgsafgrøder. Dine tal er markeret med de mørke kasser med hvide tal. Sammenligningsgruppen er 91 økologiske bedrifter (både animalske og plantebrug), hvoraf 68 er mælkeproducenter.

Det skal du være opmærksom på i fraktilanalysen

Bruttoudbyttet

De høstede hkg pr. ha er afhængig af jordtype, gødningsniveau og landmandsskab. Derfor kan tallet ikke stå alene som grundlag for en vurdering. Bruttoudbyttet bør diskuteres i forhold til, om man ligger der, hvor man bør ligge, når forbrugt, gødningstilførsel osv. er kendt.

Maskinomkostninger

Maskinomkostningerne er inklusive både kørsel med egne maskiner og brug af maskinstation. Tallet alene kan ikke anvendes til en vurdering af, om det er for højt eller for lavt. Hvis der investeres mange ressourcer på at høste et værdifuldt udbytte, kan der være en god balance. Men en placering til højre i tabellen bør alt andet lige give anledning til diskussion. På samme måde vil en meget lav maskinomkostning give anledning til at diskutere, om afgrødekvaliteten er så god, som den bør være, eller om der f.eks. fokuseres for lidt på ukrudtsbekæmpelse.

Jordleje

Tallet "rest til jordleje" er bundlinjen i denne fraktilanalyse. Det kan bruges til at vurdere, om den valgte afgrøde kan betale den nødvendige jordleje. Den kan naturligvis også bruges til at benchmarke afgrøden i egen markplan og sammenligne med kollegernes resultater på samme afgrøder.

Udpeg potentielle indsatsområder – og analysér årsagerne til, at de ligger svagt

Som sagt indikerer de røde felter i fraktilanalysen, hvilke parametre bedriften ligger svagt på. Næste skridt er at analysere årsagen til dette. Hvad trækker f.eks. maskinomkostningerne i vejret?

Fraktilanalysen giver dermed et umiddelbart overblik over udbyttene og omkostningerne til maskiner, men den fortæller ikke, hvorfor udbytterne eventuelt er lave og/eller maskinomkostningerne høje. Her skal der graves et spadestik dybere.

Hvis der er et forbedringspotentiale indenfor udbytterne, kan det være, at der skal ses nærmere på sædskifte, afgrødevalg, etablering, næringsstoffdeling, sortvalg, ukrudt, rettidig omhu mv. Det kan også være, man skal overveje, om der f.eks. er nogle marker, som altid giver et lavt udbytte.

Hvis man skal tage fat om for høje maskinomkostninger, skal der ses på maskinstation, egne maskiner, markernes størrelse, arrondering, transportafstand mv. Andre væsentlige faktorer for høje omkostninger til salgsafgrøder kan være jordleje (er nogle af forpagtningerne simpelthen for dyre?).

Der laves en tilsvarende øvelse for de andre potentielle indsatsområder, som er udpeget.

Dit valg – din beslutning

Når du har afdækket, hvilke håndtag du kan skruer på i marken for at forbedre indtjeningen, og ved, hvor stor effekten er, skal du beslutte, hvilke du vil gøre noget ved. Begrund gerne hvorfor, så du bedre kan forklare det for dine medarbejdere og samarbejdspartnere. Det har også stor værdi at formidle, hvad du ikke vil gøre noget ved og hvorfor. Husk, det er dig, der træffer beslutningen, det er dig, som står på mål for den, og det er dig, som får tingene til at ske!

Hvad skal der til for at nå målene?

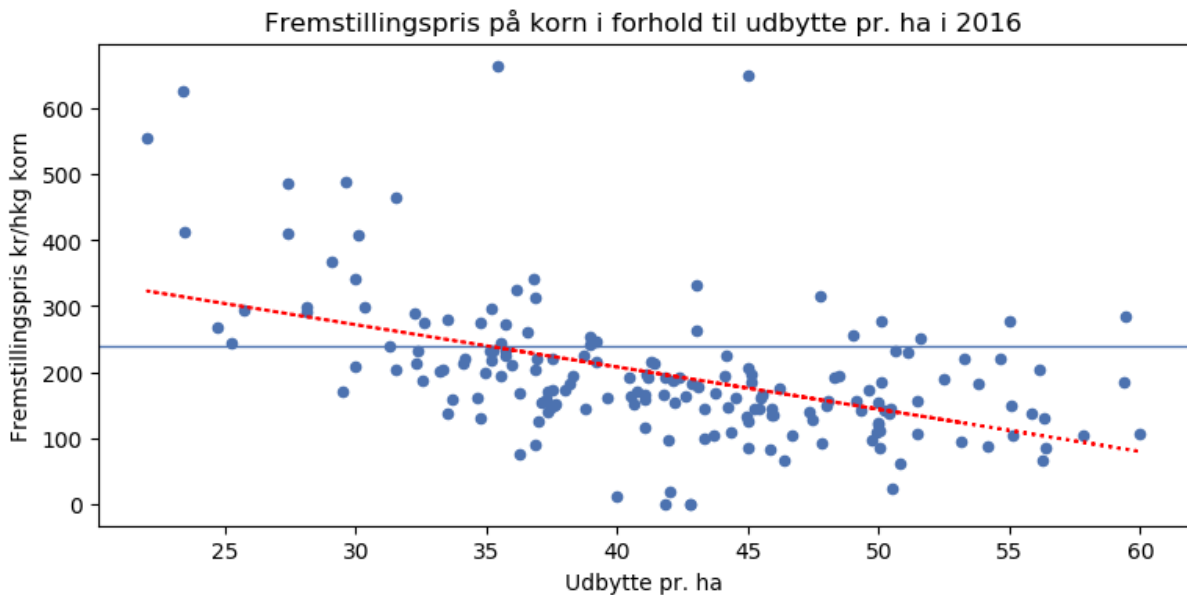
Resultaterne for planteavl skal vurderes i sammenhæng med hele bedriften og de forretningsområder, der berører produktionsgrenene. Det er i første omgang et grundlag for at tage nogle faglige strategiske diskussioner med kolleger i erfagrupper og med de tilknyttede rådgivere.

Fraktilanalyserne giver et overblik over din bedrifts styrker og svagheder, men de siger ikke noget om, hvordan forbedringer opnås. Her er handlingsplaner vigtige.

I handlingsplanerne skal den økonomiske effekt af indsatsen, og hvornår effekten kommer, beregnes, og der skal angives, hvordan der følges op på den. Det er også vigtigt at vurdere, hvad der kan gå galt, hvordan motivationen fastholdes, og om der er det rigtige hold på bedriften og blandt rådgiverne til at gennemføre de aftalte handlinger.

Sammenhæng mellem fremstillingspris og udbytter

Fremstillingspris pr. hkg afgrøde er et værktøj til lokalisering af styrker og svagheder i planteavl. I økologisk planteavl vil fremstillingsprisen blandt andet variere i kraft af forfrugtseffekt, rodukrudtstryk, sygdomme og skadedyr. Når der kan arbejdes på mark, afgrøde og ejendomsniveau, vil der fremkomme information der er vigtige i optimering af den økologiske planteavl.



Figur 8 synliggør en tendens til at fremstillingsprisen på korn falder i takt med højere udbytter. Fremstillingsprisen og udbyttetallene er baseret på 2016 regnskabstal. Den vandrette streg på 240 kr er den aktuelle 2017 afregningspris i skrivende stund.

Økonomi på markniveau

Det fremgår af figur 8, at der er meget stor spredning i forhold til, hvad det koster at fremstille et hkg korn. At prisen er faldende ved stigende udbytte er ikke overraskende. I det datasæt, der ligger bag denne analyse, er langt de fleste i stand til at producere til en pris lavere end den aktuelle (2017) afregningspris på ca. 240 kr. pr hkg for foderkorn. Alligevel er der ca. en fjerdedel af ejendommene, der har haft en fremstillingspris, der ligger over foderkornprisen. Om det skyldes, at det er specialafgrøder som brødkorn eller andet med lavere udbytte og højere afregningspris, kan ikke aflæses af denne figur.

Handling og refleksion

Når du skal overveje, hvilke handlingsmuligheder du har, kan du se på, om der er andre afgrøder, der har et bedre potentiale end dem, der dyrkes i dag, eksempelvis vinterrug frem for vinterhvede, eller havre fremfor vårbyg.

Du kan også bruge de store afvigelser i fraktilanalysen til at analysere bedriftens styrker og svagheder.

Overvej også:

Er toplinejen høj nok, eller er der sparet for meget på omkostningerne?

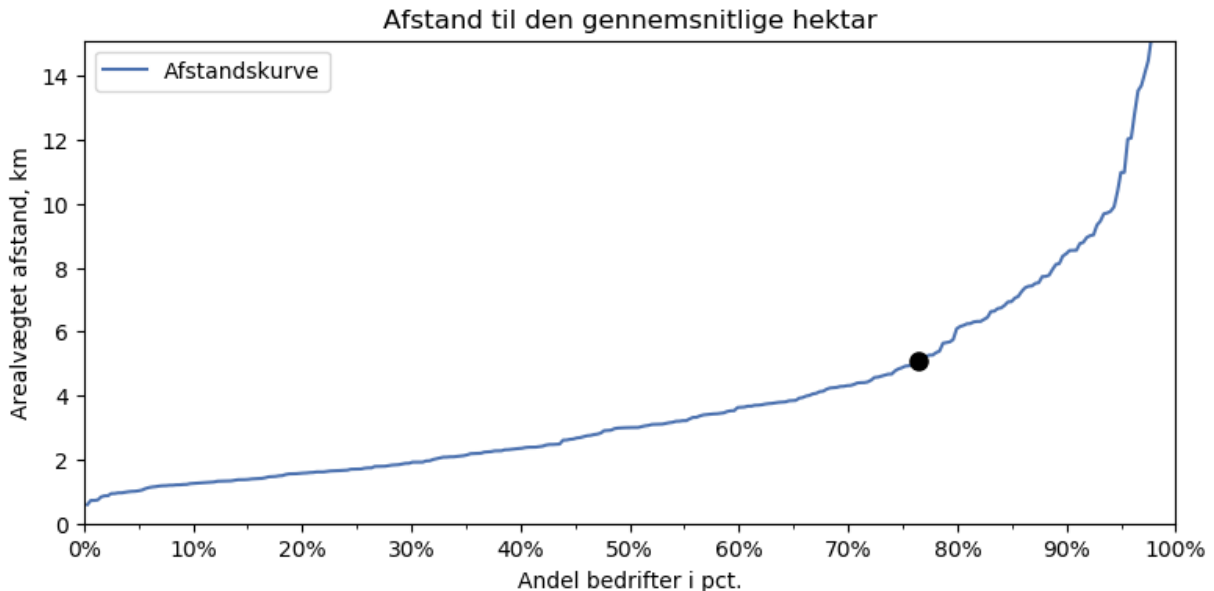
Hvordan ligger dit forhold mellem udbytte og N-forbrug på ejendomsniveau, på afgrødeniveau?

Noter

Emne 6: Arrondering

Økologien vokser for tiden. Der kommer flere økologiske ejendomme til og de igangværende økologer øger i stor stil deres arealer med tilkøb eller forpagtninger. Større ejendomme og nye arealer påvirker arronderingen og kræver fuld opmærksomhed på de ekstra omkostninger det medfører.

I nedenstående graf er der vist en opgørelse med en arealvægtet afstand (ha x afstand) over de økologiske planteavlsejendomme, hvor værdien for din bedrift er tastet ind. Grafen giver en indikation af, om du skal have fokus på arronderingen. Hvis din bedrift f.eks. har en arealvægtet afstand på 3 km, betyder det, at du i gennemsnit har 3 km til dine marker.



Figur 10: Grafen viser, hvor stor en procentdel af dine marker der ligger indenfor 1-10+ km fra bedriften. Søjlen er delt op i grovfoder, permanent græs, salgsafgrøder og andet. Andet er eksempelvis naturarealer. Brug dine søjlers placering til at forholde dig til gennemsnittet af de økologiske planteavlsbedrifter, som er markeret med streger. Tallene er baseret på 2016 markkort og der er 319 økologiske plantebedrifter bag.

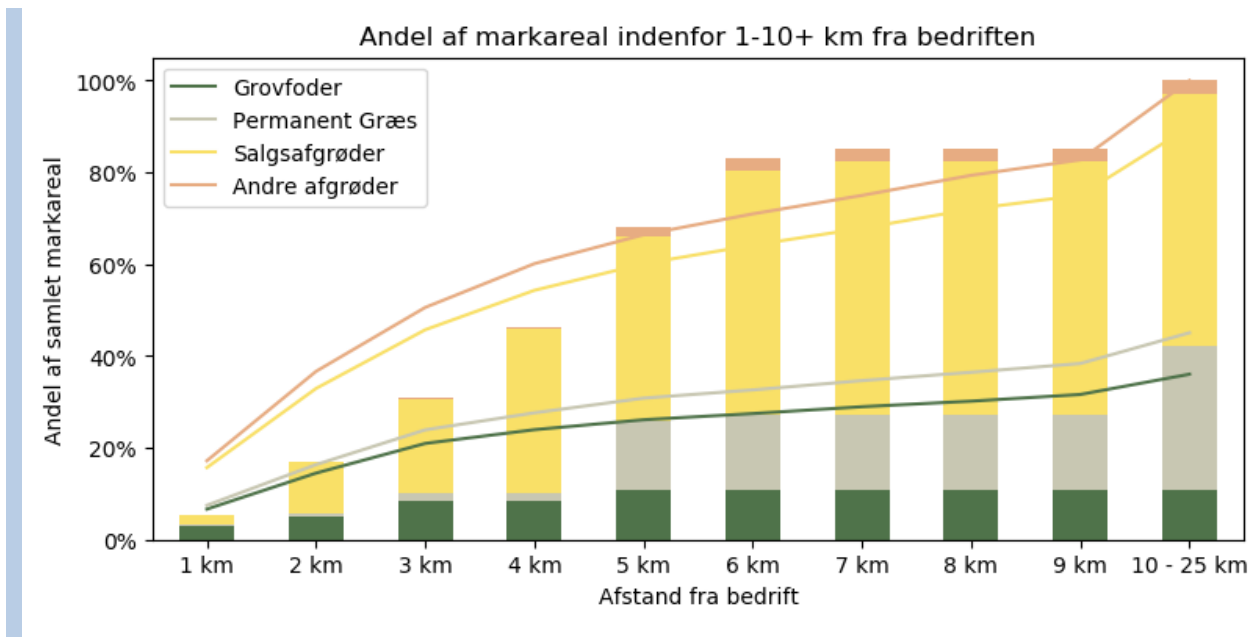
Øget omkostningsniveau på det ydre sædskifte

Som faktaboksen viser, er der stor forskel på prisen for at udbringe gylle på henholdsvis nærtliggende og fjerntliggende marker, ligesom prisen for afgrødetransport kan variere både i forhold til, hvilke afgrøder der transportere og hvor langt.

Det er hermed interessant for dig at forholde dig til, hvor stor en procentdel af dine dyrkede hektar, der anvendes til de dyre afgrøder, samt hvor langt de ligger fra ejendommen.

Vidste du, at det koster...

- 12,50 kr. at udbringe et ton gylle nær gården og 29 kr., når arealet ligger 6 km væk
- 0,35 kr. pr FE (2.380 kr. pr ha) at transportere græsensilage 6 km
- 0,03 kr. pr kg (120 kr. pr ha) at transportere korn dyrket på fjerntliggende arealer



Figur 5: Grafen viser, hvor stor en procentdel af dine marker der ligger indenfor 1-10+ km fra bedriften. Søjlen er delt op i grovfoder, salgsafgrøder og andet. Andet er eksempelvis naturarealer. Brug dine søjlers placering til at forholde dig til gennemsnittet af de økologiske planteavlsbedrifter, som er markeret med streger.

Maskinomkostninger

At det er dyrere at have marker længere væk fra ejendommen, skyldes naturligvis de højere maskin- og transportomkostninger. I nedenstående fraktilanalyse kan du aflæse dine maskinomkostninger inkl. arbejde pr. ha indenfor salgsafgrøder.

Salgsafgrøder Økologisk Sandjord											
Maskinomkostninger inkl. Arbejde pr. ha	Stærk konkurrenceevne						Stort forbedringspotentiale				
Frakti	5%	10%	25%	33%	40%	50%	60%	67%	75%	90%	95%
2014 frakti	3.650	3.985	4.581	4.900	5.058	5.470	6.011	6.198	6.438	7.201	8.363
2015 frakti	3.374	3.748	4.755	4.946	5.089	5.379	5.685	5.784	6.060	7.095	8.827
2016 frakti	3.103	3.423	4.059	4.382	4.546	4.820	5.120	5.433	5.715	6.477	7.129

Tabel 5 viser fraktilanalyser for dine maskinomkostninger indenfor salgsafgrøder. Dine tal er markeret med de mørke kasser med hvide tal. Sammenligningsgruppen i 2016 er 91 økologiske bedrifter (både animalske og plantebrug), hvoraf 68 er mælkeproducenter.

Handling og refleksion

Når du kigger på din nu-situation, er det ligeledes givende at forholde dig til dit bedste bud på den fremtidige situation.

Hvordan vil det påvirke dit ydre sædskifte og omkostningsniveau?

Noter

Hvilke tiltag skal undersøges nærmere?

Noter

Maskinomkostninger

Oplever du for høje maskinomkostninger?

Hvad er de to væsentligste årsager til høje maskinomkostninger på din bedrift?

1)

2)

Kan de reduceres?

Noter

Hvad skal der til?

Noter

Hvad vil du gøre?

Noter

Bilag

Den økonomiske udvikling på din bedrift

I tabellen nedenfor er en opsummering af dine strategiske nøgletal

Nøgletal for din bedrift	2012	2013	2014	2015	2016
Bruttoudbytte t.kr					
Resultat før finansiering t.kr					
Resultat efter finansiering t.kr					
Ejer aflønning t.kr					
Egenkapital t.kr					
Aktiver t.kr					
Virksomhedens afkast i pct.					
Virksomhedens afkast til egenkapital i pct					
Soliditetsgrad i pct.					
Afskrivninger i alt t.kr					
Investeringer t.kr					
Virksomhedens overskudsmargin i pct					
Nettorentebær. gæld/res.f.r.sk. og afskr.					
Rentedækningsgrad					
Normtimer					
Hektar (Ejet)					
Hektar (Drevet)					

Tablet 6 viser en samlet oversigt over dine nøgletals udvikling og sammenhæng med hinanden. Dette giver et billede af de år der har været ændringer i din virksomhed og hvordan nøgletallene ændre sig. Det er din yderst væsentlig øvelse at betragte nøgletal i flere år, da der i enkelte år kan være påvirkninger, som giver et skævt billede af virksomheden.

SEGES skaber løsninger til fremtidens landbrugs- og fødevarerhverv. Vi udvikler forretningsmuligheder i tæt samarbejde med vores kunder, forskningsinstitutioner og virksomheder over hele verden. SEGES er en del af Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.

SEGES
Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.
Agro Food Park 15
DK 8200 Aarhus N

+45 8740 5000
info@seges.dk
seges.dk

