

**ØKOLOGISK
SVINEPRODUKTION**



Lars Landmand
Markvej 5
5800 Svendborg

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 billederne på side 5-8 og 21 samt data i figurerne.

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 indsatses 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 fem kapitler med emner, som er væsentlige indenfor økologisk svineproduktion, 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 marginen. 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 mælkeproducenter:

1. Betydningen af din jords beliggenhed for din bundlinje (arrondering)
2. Godt grovfoder har sin pris
3. Den økologiske svineproducent som købmand
4. Samarbejde om forsyning af foder og gødning
5. Fremstillingspris pr. hkg korn

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 fokusmålepunkter	2016	Fraktil	Kapitel	Side
Gennemsnit afstand til marker med grise	53,85	43 %		
Fremstillingspris kr/hkg korn	1.240	95%		
Måskinomk. inkl. arbejde pr. ha	19.633	95%		
Rest til jordleje ekskl. EU-støtte pr. ha	-12.337	95%		

Den produktionsmæssige sammenligning på din bedrift

Sohold	Din besætning	Gennemsnit		
		Simpelt	Min.	Max.
Antal årssøer	xxx	370.0	86.0	892.0
Levendefødte pr. kuld, stk.	14.5	14.6	13.4	15.7
Fravænnede grise pr. kuld, stk.	12.0	11.6	10.5	12.4
Fravænnede grise pr. årssø, stk.	24.0	22.1	19.3	24.0
Fravænningsvægt kg/stk.	12.5	14.3	12.3	26.0
Diegivningstid, dage	51.2	54.0	46.0	70.0
Døde i diegivningsperioden, %	17.4	20.6	17.4	25.4
Farings %	nan	82.0	75.4	87.2
Omløber %	6.0	9.8	6.0	17.5
Kuld/årssø	2.0	1.9	1.8	2.0
FEso + FEsv pr. årssø incl. polte	1449.0	2000.0	1449.0	2329.0

Tabel 5 viser produktionsmæssige sammenligningstal hvor du kan indsætte dine egne tal. Gennemsnittet er baseret på xx økologiske svinebedrifters E-Kontrol.

Dette hæfte er et eksempel. Der er ikke sammenhæng mellem billederne på side 5-8 og 21 samt data i figurerne.

Emne 1: Betydningen af din jords beliggenhed for din bundlinje (arrondering)

I økologisk svineproduktion er der pres på det indre sædskifte. Samtidig skubbes nogle af de omkostningstunge afgrøder længere væk fra gården. Overvej din arrondering i din nu-situation, og hvordan du forventer det ser ud om fem år.

Det gode økologiske sædskifte

Farefolde og drægtigheds-, fravænnings- og muligvis slagtesvinemarker fylder meget i den økologiske svineproducentens sædskifte, og det er marker, der har meget tilsyn.

Som økologisk svineproducent er det relevant at spørge, om bedriften har et godt økologisk sædskifte. I den forbindelse taler man om et indre sædskifte og et ydre sædskifte.

Det indre sædskifte

Omdrejningspunktet i det indre sædskifte er at lave marker med et slidstærkt græsdekke uden for meget ukrudt hvert andet år. I året, hvor der ikke er grise på markerne, skal der forbruges mest muligt kvælstof og fosfor for at mindske fosforophobning og udvaskning af kvælstof mest muligt. I det griseфри år sås der normalt vårhvede eller vårbyg med kløvergræsudlæg.

Det ydre sædskifte

Drægtighedsmarkerne kan indgå i det ydre sædskifte. Ofte laves der dog også to markskift på drægtighedsmarkerne, så disse også hører under det indre sædskifte.

Målet i det ydre sædskifte er at have et robust sædskifte, der kontrollerer rodukrudtet. Den tilgængelige gødning skal tildeles kornafgrøder, der ikke har kløvergræs som forfrugt. Sædskiftet skal indeholde en lille andel konkurrencesvage korn- eller bælgædsafgrøder.

Omkostningerne ved at inkludere drægtighedsfol-den med kløvergræs i sædskiftet eller bare en kløvergræsmark til slæt, tjenes ind på længere sigt i form af færre omkostninger til rodukrudtsbekæmpelse og bedre udnyttelse af gødningen.

Øget omkostningsniveau på det ydre sædskifte

Vidste du, at det koster...

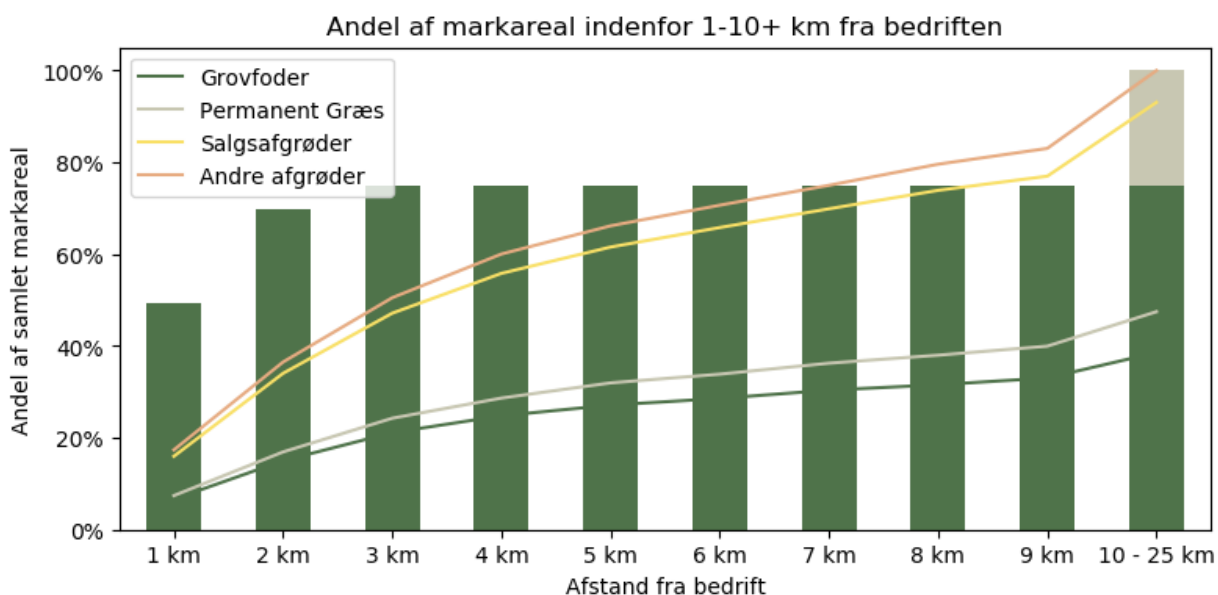
- 12,50 kr. at udbringe et ton gylle nær gården og 29 kr., når arealet ligger 6 km væk
- 0,35 kr. pr FE (2.380 kr. pr ha) at transportere græsensilage 6 km
- 0,03 kr. pr kg (120 kr. pr ha) at transportere korn dyrket på fjerntliggende arealer

OBS! Gylle fra smågrise behandlet med medicinsk zink

Den nye fosforregulering kan give udfordringer bl.a. på ejendomme, der kun har søer og smågrise, fordi:

- Husdyrgødning, hvor mere end 40 % af gødningen kommer fra smågrise op til 25 kg, der er tildelt receptpligtig medicinsk zinkoxid, ikke må udbringes oftere end hvert 3. år på samme areal.
- Det samme areal ikke må modtage over 35 kg P/ha pr. planperiode fra husdyrgødning fra anlæg, hvor mere end 40 % af gødningen kommer fra smågrise op til 25 kg, der er tildelt receptpligtig medicinsk zinkoxid.

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 transporteres 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.



Figur 1: 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. Andre afgrøder er eksempelvis naturarealer. Brug dine søjlers placering til at forholde dig til gennemsnittet af de økologiske bedrifter, som er markeret med streger. Tallene er baseret på 2016 markkort og der er 115 økologiske plantebedrifter bag.

2017



Billede 1 viser dine marker i 2017 som indgår i dit indre sædskifte. Markerne er delt op i faremarker, grovfoder, og korn. Markerne er tegnet på baggrund af 2017 markkort

2016



Billede 2 viser dine marker i 2016 som indgår i dit indre sædskifte. Markerne er delt op i faremarker, grovfoder, og korn. Marker er tegnet på baggrund af 2016 markkort

2015

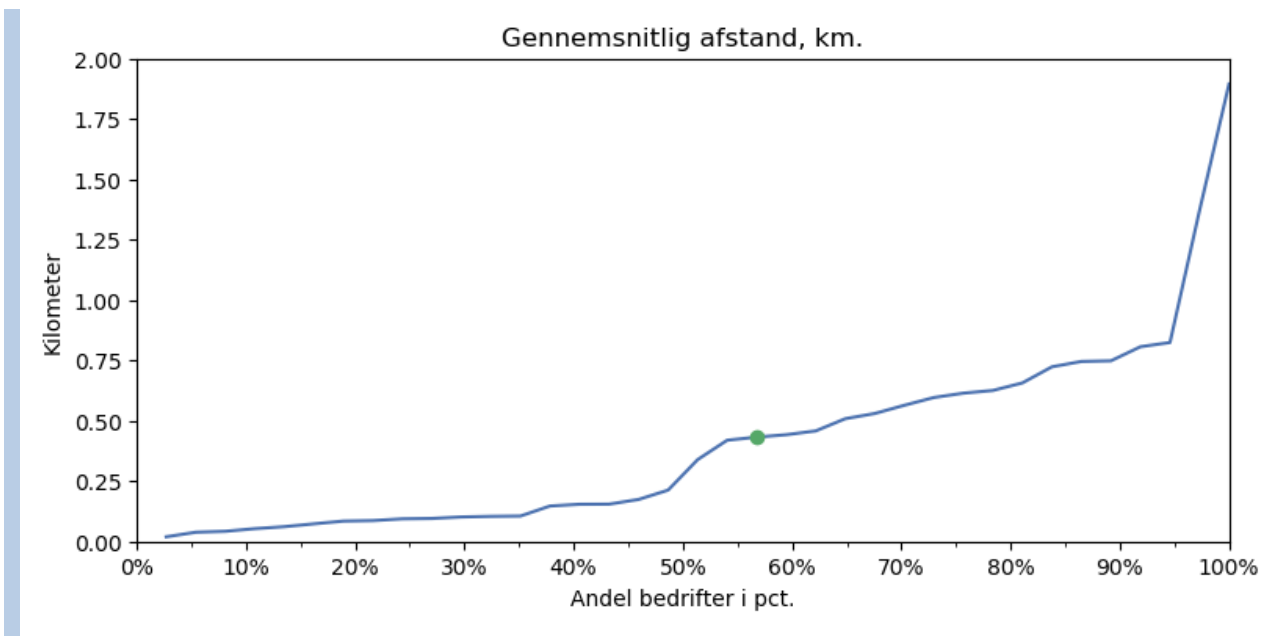
2015



Billede 3 viser dine marker i 2015 som indgår i dit indre sædskifte. Markerne er delt op i faremarker, grovfoder, og korn. Marker er tegnet på baggrund af 2015 markkort



Billede 4 viser dine marker i 2014 som indgår i dit indre sædskifte. Markerne er delt op i faremarker, grovfoder, og korn. Marker er tegnet på baggrund af 2014 markkort



Figur 2 viser spredningsgraf over den gennemsnitlige afstand fra bedriften til marker med svin i 2016. Din bedrift er markeret med den grønne prik. Som grafen viser, har ca. 80 % af bedrifterne marker liggende inden for 1 kilometers afstand af bedriften. Der er 49 økologiske svinebedrifter bag denne graf.

Handling og refleksion

Når du kigger på billederne af dit sædskifte de sidste tre år, er der så noget, som du vurderer, du kan gøre anderledes for at få det gode svinesædskifte?

Noter

Er det muligt at inkludere drægtighedsmarken i det ydre sædskifte?

Hvis nej, hvorfor ikke?

Hvis ja, udregn da, hvor stor omkostningen til ekstra kørsel vil være, når drægtighedsmarken indgår i det ydre sædskifte.

Er det muligt at lave en ekstra faremark, så det bliver det tredje markskift?

Hvis nej, hvorfor ikke?

Hvis ja, udregn da, hvor stor omkostningen til det vil være.

Når du kigger på din driftsgrensanalyse i tabel 1, kan du så genkende billedet af, hvordan det går i driftsgrenen?

Hvis nej, hvorfor ikke?

Hvis ja, hvilke overvejelser har du i forhold til de områder, hvor driftsgrensanalysen peger på, at der er et forbedringspotentiale (områderne markeret med rødt)?

Hvilke indsatser mener du, at du kan forbedre? Og hvordan?

Hvilke tiltag skal undersøges nærmere?

Emne 2: Godt grovfoder har sin pris

Optimering af foderomkostningerne er det vigtigste økonomiske håndtag, en økologisk svineproducent kan dreje på. Dette gælder både indenfor so-, smågrise- og slagtesvineproduktion. Grovfoderet er en lille del af den samlede udgift til foder, men godt grovfoder kan have stor betydning for dine produktionsresultater og din samlede økonomi.

Hos søerne kan brugen af kvalitetsgrovfoder sænke foderforbruget af drægtighedsfoder betragteligt. Der er set reduktioner mellem 200 og 500 FEso/årssø. Ved et stort optag af grovfoder ved de drægtige søer får man rolige og mætte søer. Effekten af godt grovfoder hos smågrise og slagtesvin ses umiddelbart ikke på foderforbruget, men mere på grisens generelle trivsel, hvilket kan give lavere dødelighed og mindske risikoen for halebid. Det vides ikke, om godt grovfoder kan reducere risikoen for fravænningsdiare, men grovfoder med en stor andel naturlig syre på grund af fermentering skader i hvert fald ikke.

Grovfoder til svin

For at tildelingen af grovfoder kan lykkes i din svineproduktion, kræver det, at du har styr på følgende:

- Organiseringen af opgaven, så det bliver så nemt som muligt
- Grovfoderet skal være friskt. Hvis grovfoderet er fordærvet, risikerer grisene at blive syge.
- Grovfoderet skal være kortsnittet
- Ensilagen må gerne have et højt vandindhold (25-30 % tørstof), ellers er det for tørt, og så er svinene ikke interesserede i det, og hvis det slet ikke bliver ædt, ender det i gyllekanalerne.

Når tildelingen af grovfoderet lykkes, har det en gavnlig effekt på grisene. Derfor kan kvaliteterne ved at tildele grovfoder opsummeres til:

- Grisenes ædelyst og nysgerrighed giver arbejdsglæde for landmanden
- Grovfoder giver trivsel og adspredelse for grisene
- Grovfoder har en positiv effekt på grisenes adfærd
- Grovfoder tilfører muligvis mikronæringsstoffer

Sådan er godt grovfoder

- Ensilage med et vandindhold på 25-30 %, som er kortsnittet.
- For græs skal det slås ved aksedannelse, og for kløver ved knopning/starten af blomstring. Desuden bør det gøres på tørre og solrige dage.

Handling og refleksion

Overvej, hvordan det står til med din grovfoderproduktion.

Vurder din egen præstation, og giv dig selv en karakter fra rød til grøn, hvor rød er dårlig, og grøn er god.

Er du god til at lave grovfoder?



Hvor god er du til at få slået i tide?



Hvor god er du til at få tjekket vandprocenten af afgrøden, inden du presser og wrapper?



Overvej også:

Kan det betale sig for dig at lave grovfoder?

For en kvægmand koster det 0,3 kr pr. kg 30% tørstof wrappet med seks lag.

Hvad kan du lave grovfoder til?

Når du kigger på udbytte (antal baller wrappet eller antal kg 30% tørstof) i forhold til maskin- og arbejdsomkostninger samt "afkast til jorden" (gennemsnitlige forpagtningsafgift), så husk, at omkostningen af planering af tidligere faremark skal lægges på grisene og ikke på grovfoderet.

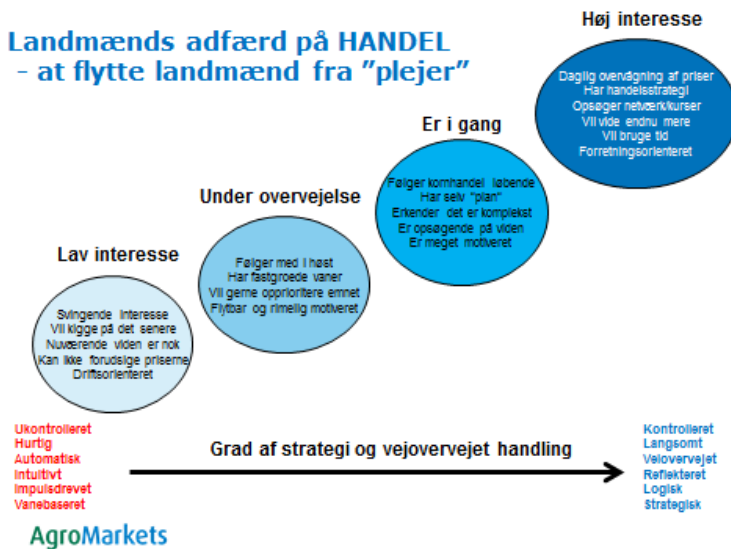
Noter

Emne 3: Den økologiske svineproducent som købmand

Et godt købmandsgen er vigtigt i en landbrugsvirksomhed, fordi der handles med store beløb henover året. For en økologisk svineproducent er foderhandlen den vigtigste handel, da foderomkostningerne er en stor post i regnskabet, og fordi der kan spares penge ved at være en god købmand.

Inden dette kapitel udfoldes, er det vigtigt, at du kender din interesse for handel og købmandsskab.

Gennemgå derfor figuren herunder, og overvej, hvilken gruppe ligger du i dag?



Figur 3: Ud fra placeringen på listen opdeles landmændene i fire kategorier: lav interesse, under overvejelse, er i gang og høj interesse i købmandskab

Den gode købmand

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 ønsker.

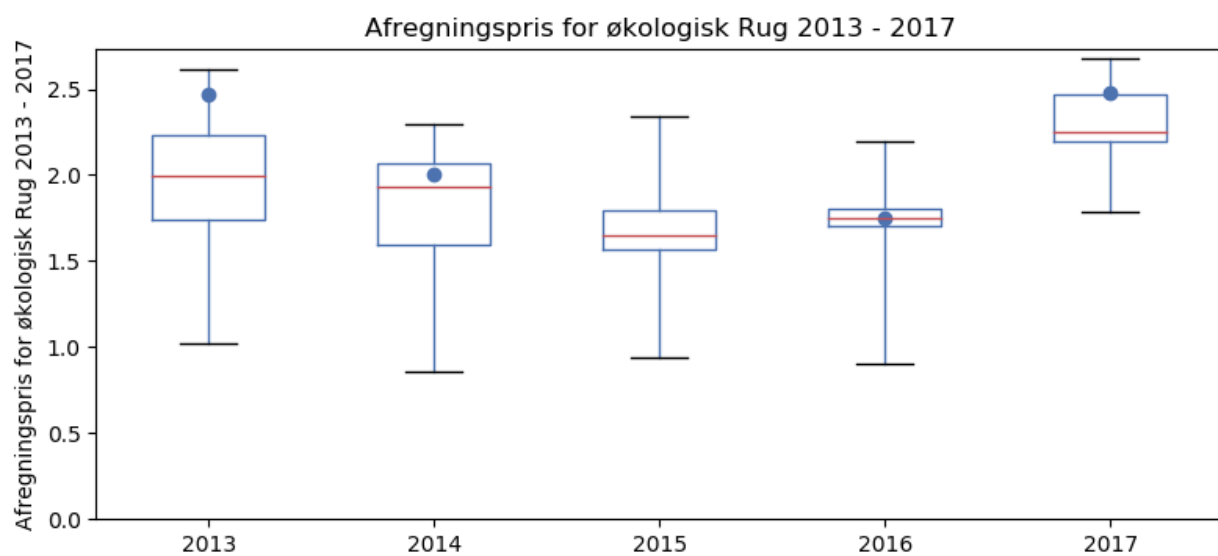
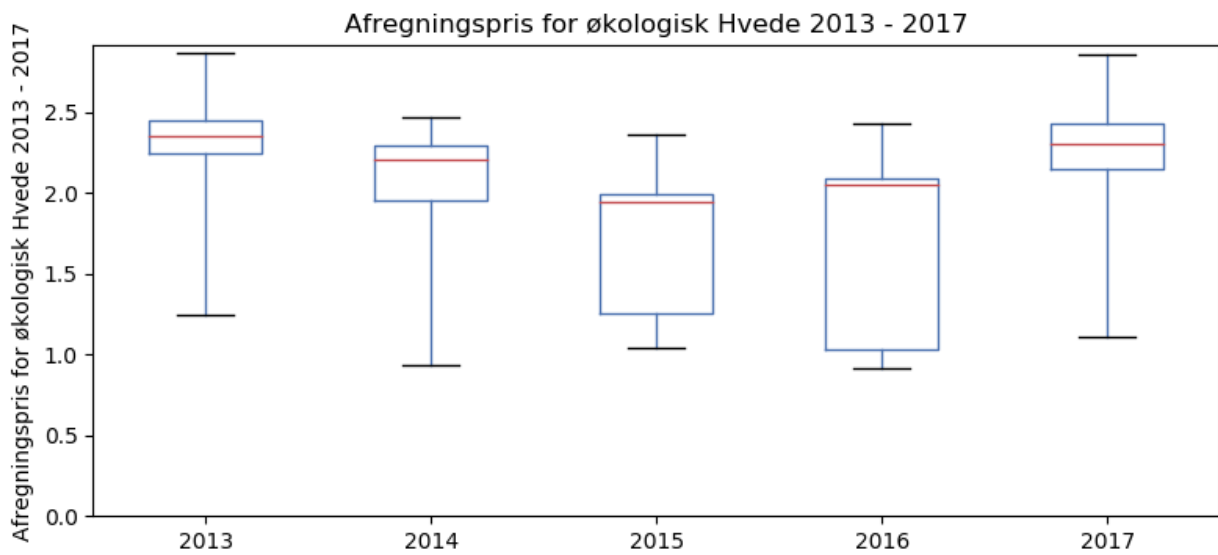
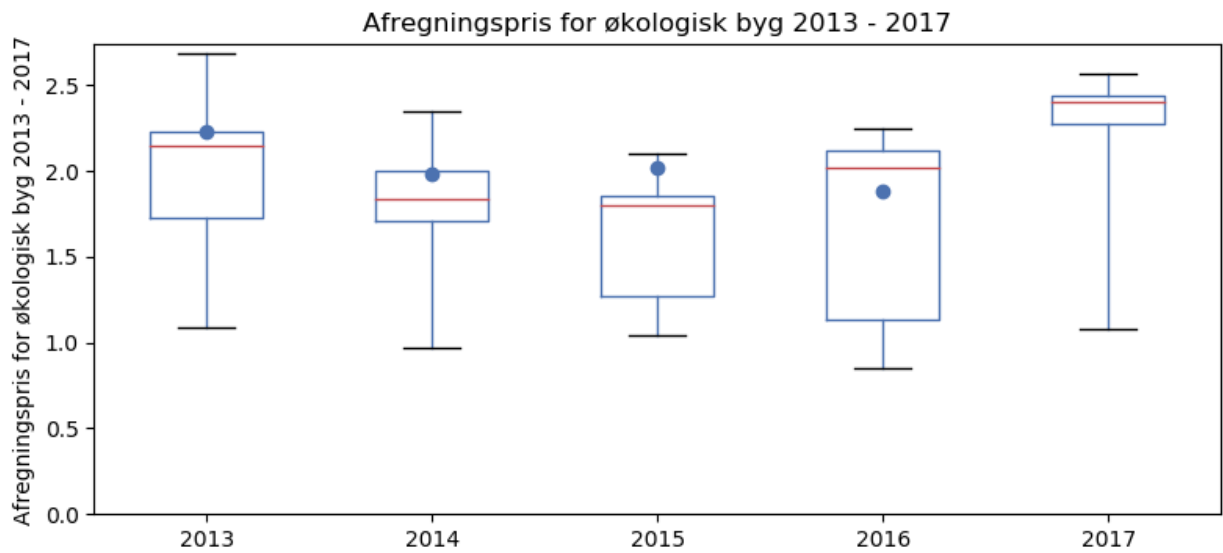
Fokusset for den økologiske svineproducent er på salg af afgrøder og køb af foder. For at være en dygtig købmand handler det her om at udnytte sin viden om markedet til at få handlet på de rigtige tidspunkter og med den rigtige handelspartner.

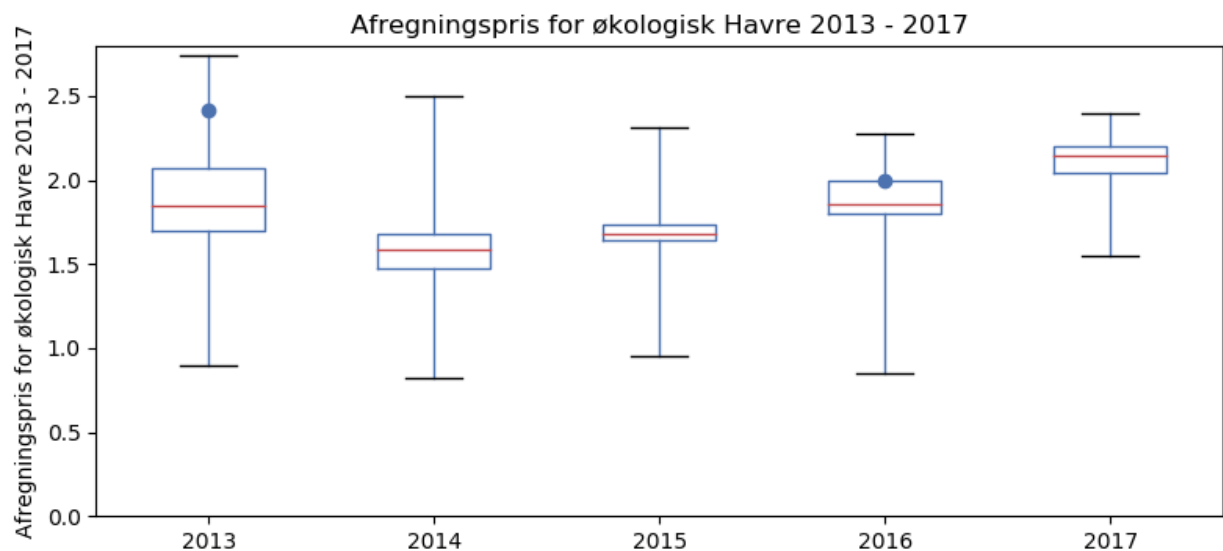
Indenfor konventionelt landbrug er der generelt en tendens til, at det er de samme landmænd, der år efter år ligger med enten de gode eller de lave salgspriser, altså er enten gode eller dårlige købmænd. Derfor er købmandsgenet så vigtigt.

Graferne nedenfor 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.

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.

figurerne illustrerer dermed, at der er stor variation i landmændenes evner til at få en god afregningspris, og dermed viser det også, at det ikke er småpenge, der kan hentes ved at være en god købmand.





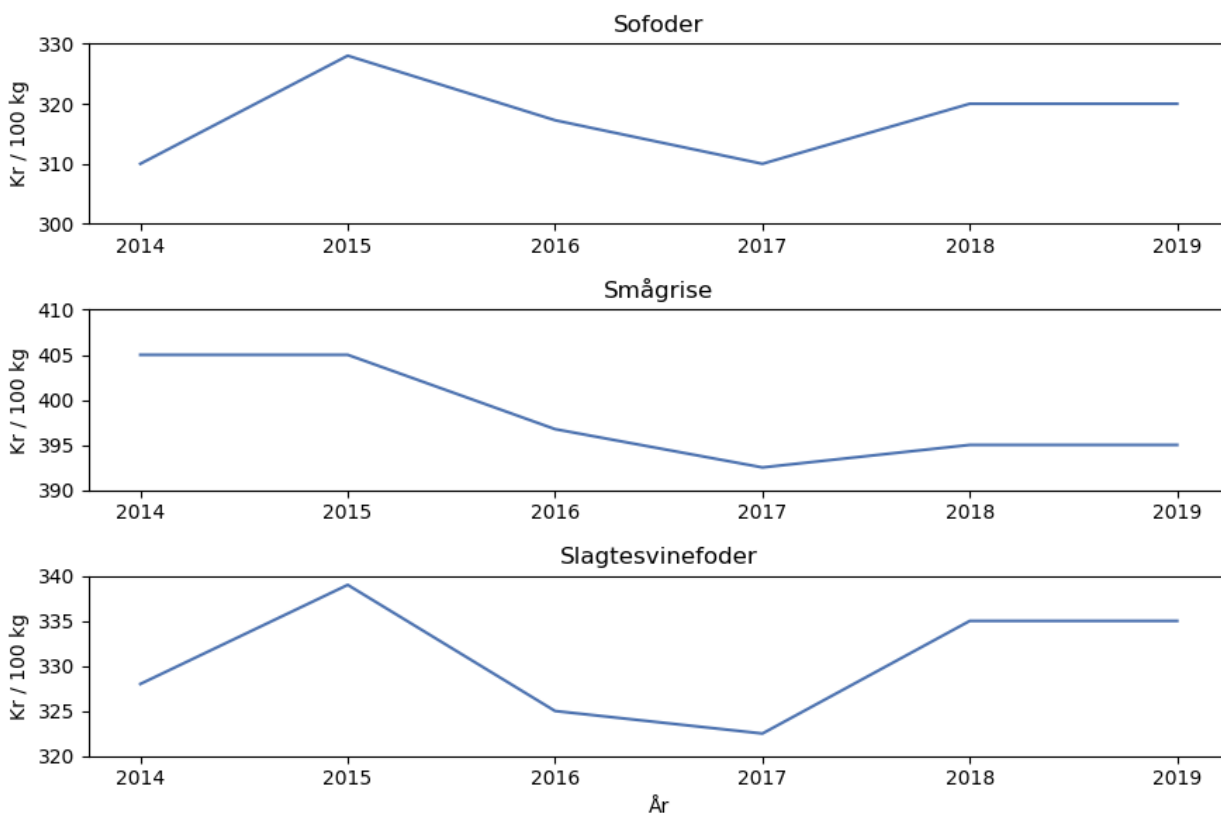
Figureme 4 - 7 viser, hvordan salgsprisen for økologiske kornafgrøder varierer hos en gruppe landmænd. Der er mellem 20 – 267 observationer bag hver spredning.

Den gode foderhandel

Som sagt er foderhandlen den vigtigste handel for en økologisk svineproducent. Derfor kommer her tre gode råd til svineproducenter, der skal handle foder:

- Klargør din korn- og færdigfoderhandel inden høst. Så undgår du at tage tidspresset sidste øjeblikks beslutninger
- Find de rette blandinger til dine grise hos flere firmaer, så har du mulighed for at handle frit
- Regn altid tilbuddene slavisk igennem, og husk alle betydende faktorer (f.eks. udgifter til tørring, rens og %-spild)

I figurerne nedenfor kan du se prisudviklingen indenfor til økologisk svinefoder samt forventningerne til den fremtidige prisudvikling.



Figurene 8 – 10 viser udviklingen og den forventede udvikling i foderpriser til søer, smågrise og slagtesvin målt i kr./100 kg ved fulde træk af ca. 36 ton pr. levering blæst ind.

Hvis du ikke modtager fulde træk (ca. 36 ton pr levering), kan det være svært at se dig selv i ovenstående priser.

Hvad har du betalt for dit foder i de sidste tre handler?

I figuren kan du ind tegne dine priser og sammenligne dig med gennemsnitspriser.

Byttepris – vær opmærksom på den samlede handel

Hvis du lader dit korn og proteinafgrøder indgå i foderhandlen, skal du være opmærksom på den samlede handel og ikke bytteprisen, da den kan være meget misvisende i forhold til hele handlen.

Kornpris, kr./hkg	Indkøbt færdigfoderpris	Byttepris
270	320	50
260	314	54
250	308	58
240	302	62
230	296	66
220	290	70

Tabel 1 viser et eksempel med standard slagtesvinefoderpriser.

Giver du korn i bytte for færdigfoder, men kun har korn svarende til f.eks. halvdelen af kontraktperioden, så er det vigtigt for dig, at foderprisen bliver så lav som mulig, da du er nettokøber. Går du i stedet efter en høj kornpris (=lavere byttepris), så bliver du snydt, hvis foderprisen bare bliver tilsvarende højere i sidste del af kontraktperioden, hvor du ikke giver korn i bytte. Det kan godt være svært at gennemskue færdigfoderhandler med korn i bytte. Selvom du får en høj kornpris, kan bytteprisen gøre handlen dårlig for dig.

Herunder er der lavet to eksempler, der tager udgangspunkt i tabel 2 ovenfor:

Eksempel 1: Dobbelt så meget foder som korn

Her sælges der 1.000 ton korn og købes 2.000 ton foder – skal der så vælges en salgspris for kornet på 240 kr./hkg eller 250 kr./hkg for at opnå den laveste byttepris?

Sælges kornet til 240 kr./hkg, opnås en pris på 3,62 mil kr.

Sælges kornet derimod til 250 kr./hkg, opnås en pris på 3,66 mil kr., hvilket er 40.000 kr. dyrere end ved den lave kornpris.

Den laveste byttepris opnås altså ved en kornpris på 125 kr./hkg, når der købes dobbelt så meget foder, som der sælges korn.

Eksempel 2: Lige meget foder og korn

Her sælges der 1.000 ton korn, og der købes ligeledes 1.000 ton foder. Her ser situationen helt anderledes ud:

Når kornet sælges for 240 kr./hkg, opnås en pris på 620.000 kr.

Sælges kornet derimod til 250 kr./hkg, opnås en total pris på 580.000 kr., hvilket er 20.000 kr. billigere.

Den laveste pris opnås altså ved en kornpris på 135 kr./hkg, hvis landmanden sælger samme mængde korn, som han indkøber foder.

Som det ses heraf, afhænger prisen af forholdet mellem solgt korn og indkøbt foder – og ikke mellem prisen på foderet og kornet pr hkg. Derfor skal du altid slavisk regne dine handler igennem for at gennemskue dem fuldstændigt.

Den gode salgsafgrøde handel

De økologiske afregningspriser påvirkes grundlæggende af verdensmarkedspriserne – det vil sige de konventionelle afregningspriser. Samtidig handles en forholdsvis stor andel af det høstede økologiske korn mellem landmænd (planteavlere og husdyrproducenter), hvor handlerne ofte tager udgangspunkt i growareselskabernes handler, hvilket typisk betyder, at parterne deler prisforskellen mellem growareselskabets salg og køb (svarende til ca. 30 kr.).

Dermed følger de økologiske afregningspriser langt hen ad vejen den almindelige prisdannelse.

Derfor kan det for den enkelte landmand synes svært at påvirke afregningspriserne. Der er dog 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, forarbejdningsvirksomheder 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 kornprøver neddeles og sendes rundt osv., hvilket er ressourcekrævende.

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
- er en konsekvens af det, der er skrevet ned og som er blevet fulgt

Handels-erfagruppe

En handels-erfagruppe er for landmænd, der sammen med en handels- og/eller finansrådgiver ønsker at drøfte virksomheden som forretning, købmandsskab 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

Med din viden om prisudviklingen i økologisk svinefoder, hvilke overvejelser gør du dig så om dit købmandsgen?

Noter

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

Hvis ja, hvilket?

Hvis nej, hvorfor ikke?

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

Er du opmærksom på, om du får den rette pris samlet set, når du bytter korn med færdigfoder?

Handler du med de rigtige købere?

Har du et godt aftagernetværk?

Bruger du dine kornhåndteringsfaciliteter på den mest hensigtsmæssige måde? Det gælder både lager, tørrings- og rensfaciliteter – og er du afhængig af hjælp udefra i forbindelse med høsten

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 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

Når du skal vurdere udbyttet af et nabosamarbejde, er det også væsentligt at vurdere den økonomiske side af sagen. Brug fraktilanalyserne i dit regnskab til at vurdere, hvor der er et økonomisk potentiale for forbedringer indenfor de enkelte driftsgrene (svin og korn/salgsafgrøder). Vurderingerne vil dog også skulle foregå på markniveau.

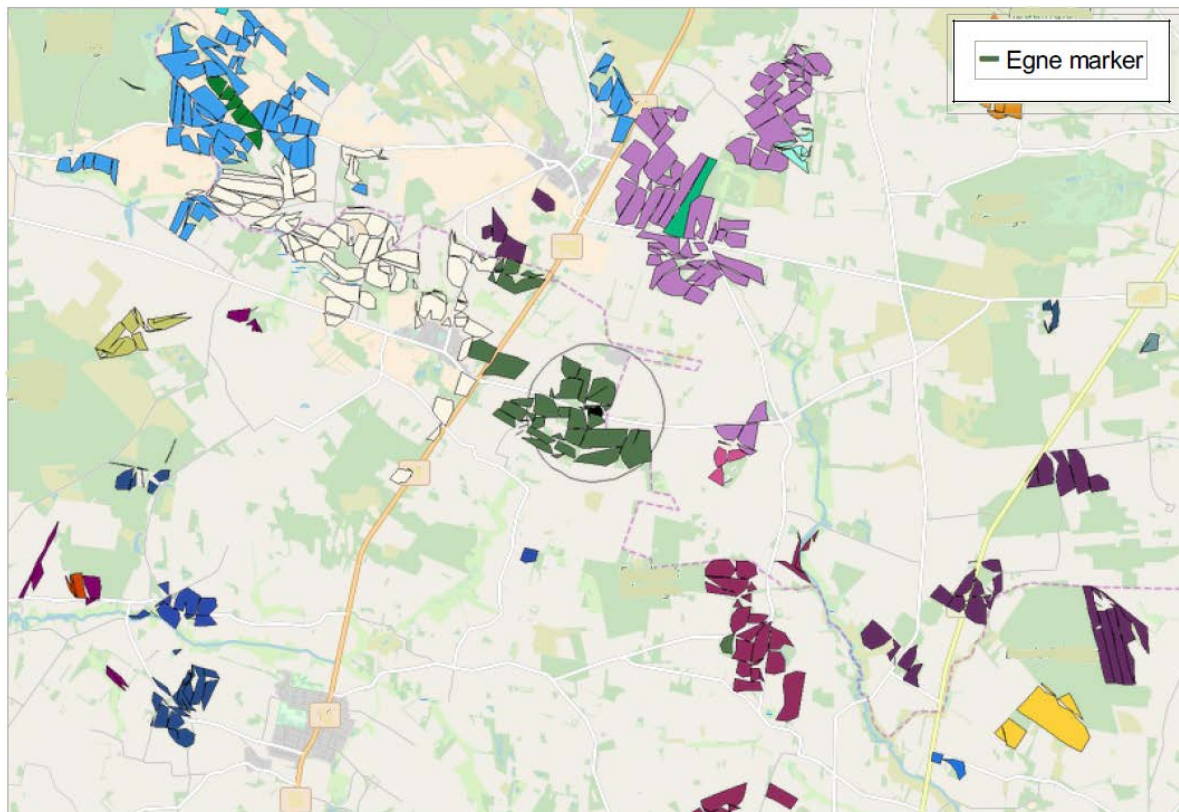
For at synliggøre potentialet i kroner og ører kan du tage fat i en række områder og vurdere værdien af at have flere hektar og/eller en bedre arrondering. For de fleste landmænd er der en økonomisk gevinst at hente ved et nabosamarbejde, men hvor stor er denne gevinst for dig? Det kan du vurdere ved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

Skriv, hvor mange hektar du ville skulle have for at udnytte potentialet indenfor de otte områder, og anfør også den økonomiske værdi. Summér op, og se, hvor stor en økonomisk gevinst du vil få af et samarbejde.

	Antal	Værdi, kr. pr. enh.	I alt kr.
Bedre sædskifte Hvor mange ekstra ha er der brug for til at opnå det gode økologiske sædskifte?			
Større markudbytter Potentialet 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?			
Større andel lokalproduceret foder Hvilket lokalproduceret foder kan du med fordel bruge mere af – f.eks. ærter og 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 5 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 2131 økologiske bedrifter 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 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 indsatser 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 indsatser

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 indsatser 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:

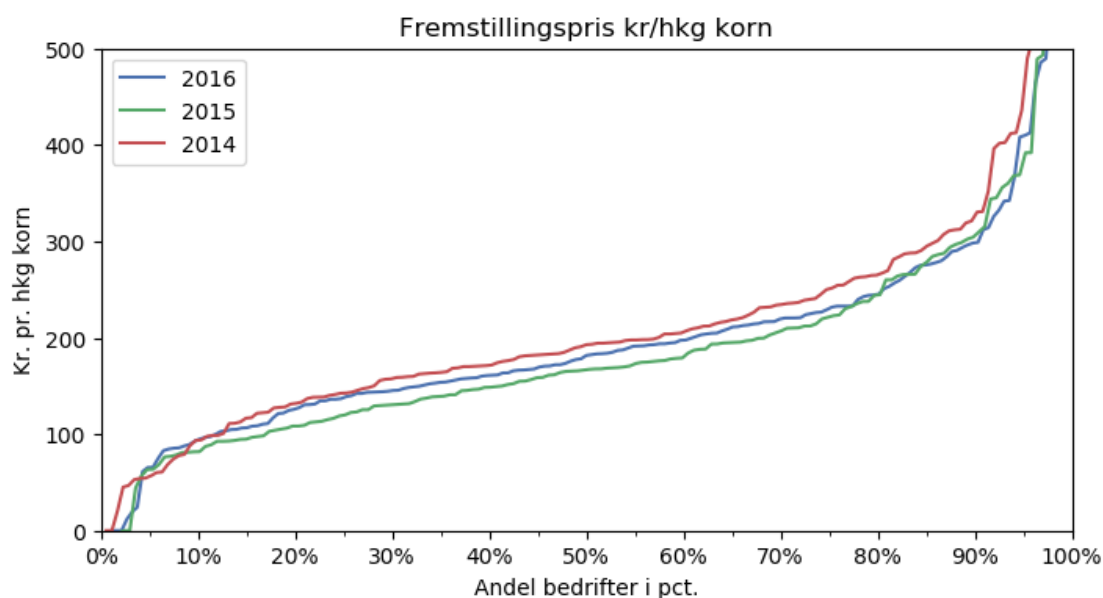
- Dyrker jeg de rigtige salgsafgrøder, og har jeg det rigtige faglige setup?
- Har jeg som leder fokus det rette sted, eller er der andre steder, der kræver opmærksomhed?
- Er der en sammenhæng mellem mine udbytter og mine maskinomkostninger?
- Dyrker jeg den rette kvalitet på markerne?
- Transporterer 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 11 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 11 viser spredningsgrafer for fremstillingsprisen pr hkg korn indenfor de økologiske bedrifter (animalske og planteavl/brug) 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				
	5%	10%	25%	33%	40%	50%	60%	67%	75%	90%	95%
Fraktill											
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	85	103	136	153	161	171	193	205	216	268	278
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 3 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 udbyttet eventuelt er lave og/eller maskinomkostningerne høje. Her skal der graves et spadestik dybere.

Hvis der er et forbedringspotentiale indenfor udbyttet, kan det være, at der skal ses nærmere på sædskifte, afgrødevalg, etablering, næringsstoffdeling, sortsvalg, 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 skrue 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?

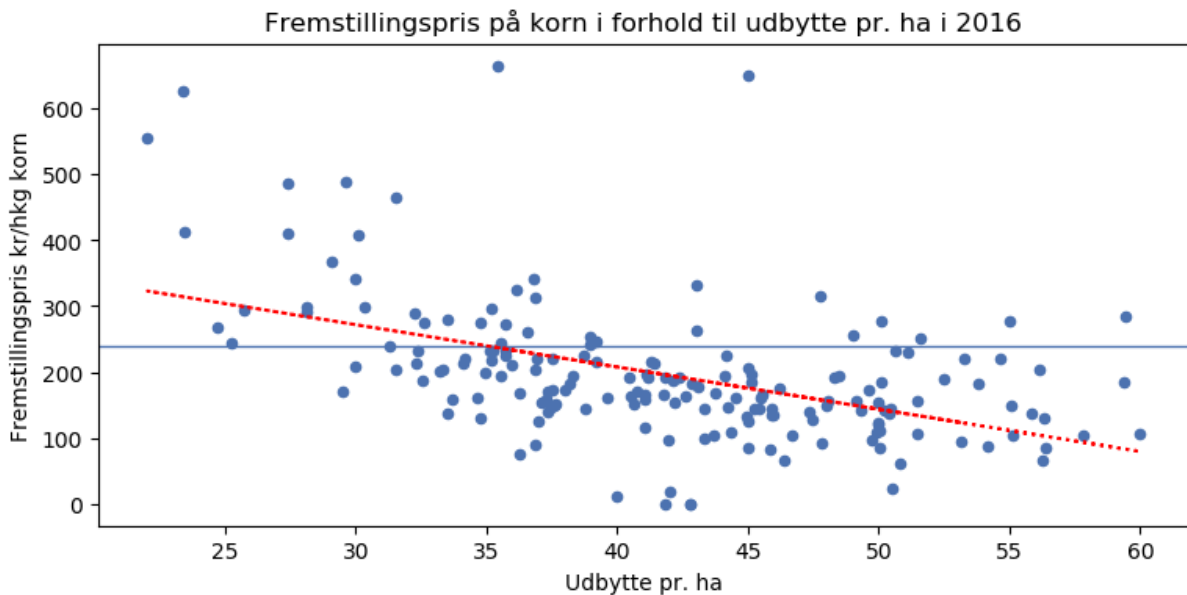
Resultaterne for planteavl skal vurderes i sammenhæng med hele bedriften og de forretningsområder, der berører produktionsgrenene. Det er i første omgang et grundlag for at tage nogle faglige strategiske diskussioner med kolleger i erfagrupper og med de tilknyttede rådgivere.

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 12 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 12, 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

Bilag

Den økonomiske udvikling på din bedrift

I tabellen nedenfor er en opsummering af dine nøgletal. Det er nøgletal, som er refereret til i hæftet.

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 4 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 en 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

