

Lange aftaler sikrer positiv bundlinje | LandbrugsAvisen

fredag, juli 12, 2019 2:47

Klippet fra: <https://landbrugsavisen.dk/lange-aftaler-sikrer-positiv-bundlinje>



Heine Kjeldgaard arbejder målrettet med at lave lange, faste kontrakter med leverandører og aftagere.

For Heine Kjeldgaard er det ekstremt vigtigt at have styr på sine omkostninger. Det gør han bl.a. ved at lave lange aftaler om afsætning og indkøb i lang tid frem.

Som nystartet landmand har 31-årige Heine Kjeldgaard et solidt blik fæstnet på sin bundlinje.

I sine første 10 år som landmand er planen, at der skal betales af på gælden. Det er simpelthen nødvendigt for at sikre virksomhedens fremtid, mener den unge landmand.

»Jeg kører med en ret hård afdragsprofil i de første 10 år. Vi startede med en egenkapital på nul kroner, så derfor var det nødvendigt at styre omkostningerne meget detaljeret«, siger Heine Kjeldgaard.

Heine Kjeldgaard er i gang med sit fjerde år som landmand, siden han overtog Hanghøj 1. februar 2016. Han driver en svineproduktion på Mors med 550 søer og salg af 30 kgs grise og 281 hektar planteavl. Strategien er klar. Gælden skal barberes ned til et niveau, hvor der er plads til at udvikle virksomheden. Og for Heine Kjeldgaard er vejen til målet at sørge for at minimere risiko og omkostninger på den lange bane.

»Jeg bruger meget tid på at nørde med regneark og regne på, hvad en investering vil koste, og hvad det vil kunne give på bundlinjen. Hvis det ikke giver overskud, er det ikke noget, jeg skal investere i på den korte bane«, siger Heine Kjeldgaard.

Ikke kun én produktionsgren

For Heine Kjeldgaard er det vigtigt at holde fokus på hele virksomheden og ikke blot den del, der tiltaler ham mest. Derfor holder han fast i at kalde sig landmand.

»Det hele hænger jo sammen. Hvis vi er dygtige i marken, kan vi reducere vores omkostninger i stalden. Hvis vi både tjener penge i marken og i stalden, ser det jo langt bedre ud, end hvis en af delene halter. Derfor kalder jeg mig ikke hverken griseproducent eller planteproducent – for jeg er begge dele«, siger Heine Kjeldgaard.

Lang kontrakt gav billigt foder

Heine Kjeldgaard arbejder målrettet med at lave lange, faste kontrakter med leverandører og aftagere. På den måde har han hele tiden styr på udgifter og indtægter.

»Det betyder selvfølgelig også, at man nogle gange mister muligheden for at få god fortjeneste på sit korn. Men det er nu engang den måde, jeg har valgt at styre min virksomhed på, og indtil videre har det været godt«, siger Heine Kjeldgaard.

Det var lige præcis scenariet i sommeren 2018. Det varme, tørre vejr i sommeren betød, at udbytterne var små. Det betød samtidig, at afregningsprisen på kornet steg ganske betragteligt. Men den gevinst fik Heine Kjeldgaard ikke glæde af. Til gengæld høstede den unge landmand en anden, for ham vigtigere, gevinst.

»Jeg havde allerede indgået kontrakt om salg af mit korn i januar 2018. Den varede halvandet år. Og det skulle selvfølgelig sælges til den aftalte pris. I samme åndedrag havde jeg sikret mig, at jeg kunne købe mit foder til grisene til en god pris indtil august 2019«, forklarer Heine Kjeldgaard.

Markdrift i top

Et andet område hvor Heine Kjeldgaard arbejder benhårdt med sine budgetter, er i marken. Her er det især maskinomkostningerne, Heine Kjeldgaard har fokus på at holde lave.

»Vi har investeret i nye maskiner med fem års garanti. På den måde kender jeg på forhånd alle omkostninger, og så ved jeg, hvad jeg kan regne med fem år frem«, forklarer han.

Markdriften bliver kørt i samarbejde med Heine Kjeldgaards far. Sammen driver de 520 hektar. Og det er med til at holde maskinomkostningerne på et fornuftigt niveau. Faktisk så fornuftigt, at de holder sig på den rigtige side af 3.000 kroner pr. hektar om året. Og det er noget, der kan mærkes på bundlinjen.

»Hvis der skal være økonomi i at drive markdrift, kræver det, at omkostningerne holdes lave, og at man samtidig sørger for at have nogle afgrøder i sit sædskitte, som kan sælges til en god pris«, siger Heine Kjeldgaard.

Det store fokus på bundlinjen betyder meget for Heine Kjeldgaards bedrift. Bl.a. i det tætte samarbejde med banken har han kunnet mærke en positiv forskel.

»Jeg holder mine budgetter og har altid sørget for at være meget åben. Og jeg oplever, at det har givet et godt samarbejde, hvor begge parter er trygge ved fremtiden. Sådan vil jeg også gerne have, det skal fortsætte«, siger Heine Kjeldgaard.