



AP 5 AT FÅ TRYGHED Gennem GODE ØKONOMISKE RESULTATER

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Morten Ulbæk har drevet virksomhed i mindre end to år, men ved at kombinere stram økonomistyring med en stor portion flid har den unge landmand allerede vækstet og udviklet sin forretning.

- At få tryghed gennem økonomiske resultater og højeste grad af dyrevelfærd er min vigtigste grund til at være landmand. Jeg vil ikke arbejde for en sulteløn, og jeg vil tjene nok til, at jeg eksempelvis også har råd til at holde fri og tage på ferie.

Sådan lyder det fra den driftige, 24-årige landmand Morten Ulbæk fra Daugård. Kernen i hans virksomhed er "Kirsebærgrisen", som fodres med en blanding af vand, sukker og kirsebær for at give kødet en helt speciel smag.

Når Morten Ulbæk dagligt går turen fra stuehuset ned til foldene for at fodre, lader han blikket vandre stik syd, hvor Lillebælt skærer sig ind i Vejle Fjord. For havet sætter ingen stopklods for udsigten, og Morten er ikke en mand, der spejder efter begrænsninger. Ulbækgaard Agros udvikling er drevet af både innovationskraft og fokus på en sund økonomi.

"God økonomi giver mig tryghed"

Morten har styr på produktionen ned til mindste detalje, og han anvender både notatlistes, excel og regnskabsprogrammet Economic, når han skal holde styr på budget og regnskab. Han kender alle relevante nøgletal på de syv folde, besætningen er delt op i. Fra foderindtag og vandforbrug til smågrisedødelighed og dyrets vægt ved slagtning.

- At kende og styre økonomien giver mig tryghed i hverdagen. Jeg laver budgetopfølgning

mindst en gang om måneden og sommetider oftere. Jeg har det sådan, at jeg nødtigt afviger fra budgettet, så hvis der er en investering, som kan vente til måneden efter, så udskyder jeg den i stedet for at overskride budgettet. Et positivt cash-flow er rigtig vigtigt for mig.

Ser ud til at fordoble produktionen

Den 24-årige landmand stiftede selskabet i efteråret 2017. Og her mindre end to år inde i det lille iværksættereventyr har Morten – ud over at skabe sit eget fødevarebrand – også forhandlet en god aftale med slagteriet Gert Nielsen, og det værdiskabende samarbejde har øget efterspørgslen på Kirsebærgrisen.

- Jeg producerer nu 1.500- 2.000 grise om året, men det ser ud til, at vi kan fordoble det inden for et par år. Gert Nielsen er rigtig dygtig til at bidrage til markedsføringen af vores koncept, og det er naturligvis helt nødvendigt, når vi har et helt nyt produkt, som skal ind og tage markedsandele. Sammen inviterer vi interesserede aftagere af kødet ud og se grisene og omgivelserne, forklarer Morten, som er intet mindre end 20. generation på Ulbækgård. Han overvejer nu at bruge overskuddet fra produktionsudvidelsen til at speede generationsskiftet med faren, Finn, op.

Kirsebærgrisen har fået selskab af et nyt forretningsben

Morten Ulbæk har midt i den øgede efterspørgsel også fundet ressourcerne til at renovere en af gårdens længer til selskabslokaler, så virksomheden har endnu et ben at stå på.

- Vi holdte de første selskaber her i foråret, hvor vi havde et par konfirmationer, som gik rigtig godt. Det er planen, at vi skal op på cirka 20 selskaber om året, og Kirsebærgrisen er naturligvis ofte en del af menukortet, forsikrer Morten Ulbæk.

Vil du læse flere gode historier om de mange gode grunde til at blive landmand, så download kataloget ”[**10 gode grunde til at være landmand**](#)”.