

Samarbejdsmodeller planteavler og husdyrproducent

Michael Groes Christiansen.

Landbrug & Fødevarer F.m.b.A., SEGES Erhvervsøkonomi

Hovedkonklusion

Der er synergier ved direkte samhandel mellem planteavler og animalsk producent, hvis denne blander foder selv. Hvis gevinsten deles, øges bundlinjen pr. ha med 335 kr./ha via bedre salgspriser og ca. 8 kr./slagtegris.

Sammendrag

Økonomiske tvister mellem 2 samhandelsparter kan altid ødelægge et ellers godt samarbejde. Der er brug for referencepriser, som fortæller den aktuelle pris, så mennesker kan handle sammen uden at blive uenige om aktuelt prisniveau. Der skal selvfølgelig være mulighed for at aftale en form for plus/minus regulering i forhold til et generelt niveau. Referencepriser kan findes på FarmtalOnline, Kornbasen eller AgroMarkets for korns vedkommende.

Det skønnes ikke hensigtsmæssigt at udarbejde en prismodel for kornprisen, som ikke kun inddrager markedsprisen, men også økonomi i griseproduktion, så at de 2 specialiserede bedrifters konjunktursving mindskes. Denne konklusion er baseret på 2011-2019 resultater for de 2 typer brug. Konjunkturer/afregningspriser er indenfor grise ikke så relateret til foderprisen alene. Planteavlere har i dårlige høstår som 2018 brug for en højere afregningspris på kornet, hvilket markedet så oftest også giver.

Der er synergier i direkte samhandel mellem planteavler og slagtegriseproducent med afgrøder. Disse kan også overføres til grovfoderproduktion og mælkeproduktion, da mekanismerne er de samme. Økonomien ligger primært i forskellen mellem køb og salg, som beløber sig til ca. 10 kr./hkg korn. Denne synergi kan deles som en besparelse for parterne ved at handle sammen. Det anbefales, at handle afgrøden i lige dele over året, for at begge parter kan få gennemsnitsprisen på kornet over året via referencepriser eventuelt korrigeret for tillæg/fradrag pr. hkg afhængig af kvalitet. Der kan nemlig være store prisudsving på korn over året. Et andet argument for dette er, at griseproducenten har et løbende foderforbrugsbehov til grisene. Denne kan ikke afvente et salgssignal på korn, så planteavler vil handle. Planteavleren er dog sikret en fornuftig gennemsnitlig afregningspris på kornet via denne metode. Alt andet er vel spekulation som går godt i nogle år og ringere i andre år for både planteavler og griseproducent.

Aftalen om, hvordan og hvornår kornet afregnes, bør nedfældes skriftligt. I tilfælde af at kornet opbevares inden salg på griseejendom, bør planteavler sikre sig pant, bankgaranti eller delvist ejerskab til kornlageret.

Effekt ved samhandel, hvis den deles ligeligt er ca. 335 kr./ha eller ca. 33.500 kr./100 ha med korn ekstra på bundlinjen, eller en besparelse pr. år på ca. 8 kr./slagtegris eller ca. 80.000 kr./10.000 producerede slagtegrise.

Baggrund

På specialiserede landbrug vil der ofte være overskud af nogle ressourcer og underskud af andre. Landmænd, der samarbejder med hinanden, kan derfor bedre udnytte de samlede ressourcer i virksomhederne og via denne ordning måske helt eller delvist spare fordyrende mellemlid. Det kræver imidlertid, at parterne har tillid til hinanden, og at deres indbyrdes pris aftaler er robuste, så samarbejdet ikke pludselig ophører til økonomisk skade for den ene af producenterne.

Der er derfor brug for gode, robuste indbyrdes pris aftaler, så ulemper ved at samarbejde opvejes af, at det for begge parter på langt sigt giver et økonomisk merudbytte og sikrer en stabil produktion og afsætning.

En pasningsaftale kan være en bedre løsning end forpagtning af ens jord, fordi den giver fortsat mulighed for synergi mellem planter og dyr, som en forpagtning ikke giver. Det undersøges, om der f.eks. kan laves en prismodel for kornprisen, som ikke kun inddrager markedsprisen, men også økonomi i svineproduktionen, så de 2 specialiserede bedrífers konjunkturudsving mindskes. Eksisterende reelle samarbejdsmodeller findes, og det analyseres, hvor der er synergier mellem to specialiserede landbrug. Økonomiske fordele og ulemper ved at samarbejde samt værdisætning mellem parter belyses. Der kan være brug for fair og transparente pris aftaler mellem partnere.

Materialer og metoder

Det undersøges, om der udarbejdes en prismodel for kornprisen, som ikke kun inddrager markedsprisen, men også økonomi i svineproduktion og planteavl, så de 2 specialiserede bedrífers konjunkturudsving mindskes. Dette undersøges i perioden 2011-2019 med gennemsnitlige regnskabstal for heltdsplanteavlsbedrífte baseret på deres omkostningsniveau [1] og høstudbytte og salgspriser på korn. Planteavlsbruget sættes til 250 ha med korn. Det blev kontrolleret, at en vægtning foderhvede/foderbyg i forholdet ca. 70 % og 30 % ikke gav den store forskel i forhold til bare at bruge hvedepriser. Derfor blev rene hvedepriser brugt som reference i modellen, men selvfølgelig skal der afregnes efter kornsort i virkelighedens verden.

Det gennemsnitlige kornbehov pr. slagtegris blev sat til 163 kg/korn/slagtegris. Planteavlsbruget holdes op imod 10.000 producerede slagtegrise/årligt.

Resultat pr. slagtegris blev som udgangspunkt taget fra beregnet smågrisenotering i perioden 2011-2019 som grundlag for økonomien i slagtegriseproduktion [2]. Resultat pr. slagtegris fra databasen blev korrigeret med nogle antagelser. Det blev antaget, at der var +20 kr./gris i tillæg til beregnet smågrisenotering for smågrisene. Udover dette blev der korrigeret for, at den beregnede smågrisenotering effektivitetsmæssigt i gennemsnit er 1,5 år bagefter den faktiske effektivitet. Dette blev der korrigeret for ved at antage, at årlig avlsfremgang er ca. 15 kr./gris. Dette ganges med 1,5 år samt med 50 %, da det anslås, at ca. 50 % af avlsfremgangen hidrører fra slagtegrise.

Udover dette belyses økonomiske fordele og ulemper ved et samarbejde, hvor en planteavler dyrker kornet, men med fast afsætningskanal til en griseproducent, som må forudsættes at være hjemmleblander af foder. Hvilket kan være en fair pris aftale mellem de 2 samhandels partnere i et kornmarked, hvor priserne kan være meget volatile.

Til brug for samarbejde mellem planteavler og griseproducent, som gerne vil købe planteavleren foder, bruges salgspriser på foderhvedekorn, kr. pr. 100 kg ab gård fra FarmtalOnline fra 2011 til 2019 [3]. For samme periode vises købspriser for hvede, hvis man er indkøber og prisforskellen salg og køb beregnes.

Pris for foderhvede er beregnet ud fra høstår. Høstår er sat til at starte i august og slutte i juli måned året efter. Dette for at vise, at der kan være stor forskel på, hvordan økonomien på en planteavlsbe-drift ser ud – også ud fra handelsstrategi.

Samarbejde forudsætter, at kornet tørres og lagres hos en af producenterne. Økonomien i dette belyses via et regnark udarbejdet af SEGES [4]. Regnearket økonomi lagring af korn fra SEGES er anvendt med de størst mulige indlagte defaults for lagerkapacitet. Der er regnet med 6 måneders gennemsnitlig opbevaringskapacitet, 4 pct. i rente, og en forventet værdistigning pr. måned på 0,35 kr./hkg/måned.

Resultater og diskussion

Hvis årets gennemsnitshvedepriser overføres, får man følgende resultater for en planteavler pr. ha, hvor omkostninger for økonomien for heltidsbedrifter - planteavl er brugt, mens bruttoindtjeningen på kornsalg er beregnet.

Tabel 1. Resultat per ha [1], samt egne beregninger baseret på middel kornpriser for året

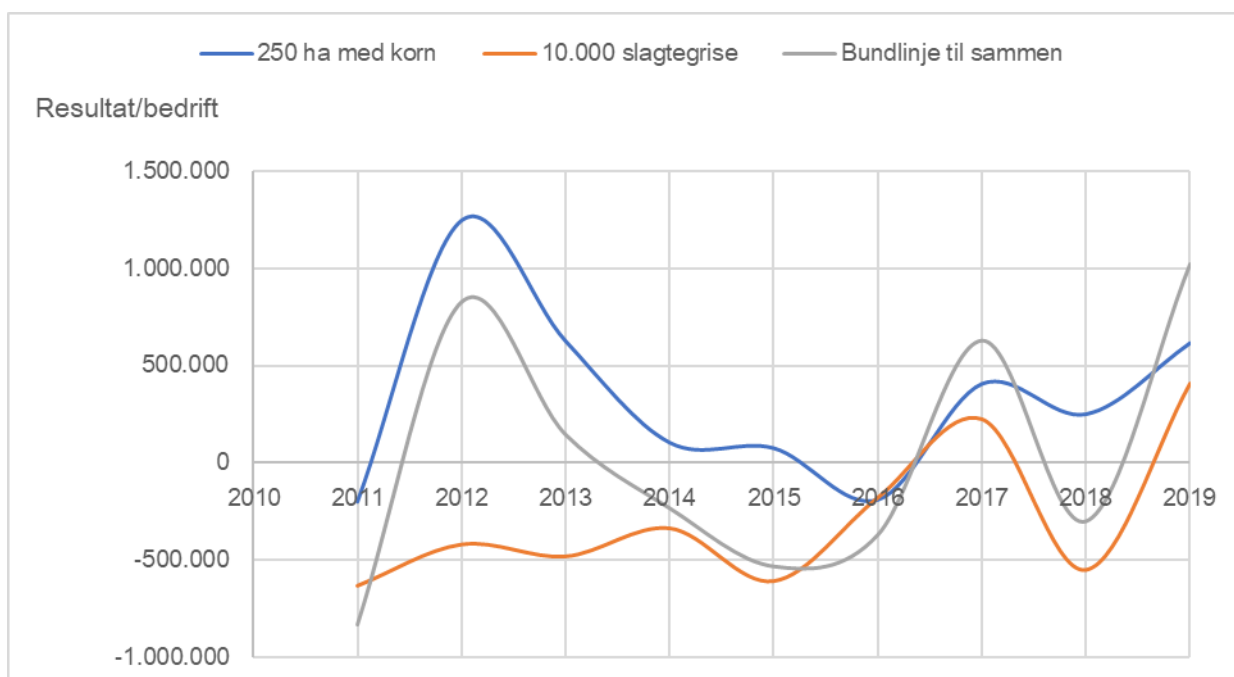
År	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
hkg korn/ha	62	66	67	68	68	61	67	49	70
Kr./hkg	140	169	135	115	109	111	113	146	123
Salg korn	8.675	11.160	9.028	7.837	7.406	6.751	7.565	7.166	8.598
Resultat kr./ha	-798	4983	2504	417	303	-757	1625	1002	2463

Den økonomiske model for slagtegrise viser følgende resultat pr. år i samme periode

Tabel 2. Gennemsnitlig pris for korn og en gennemsnitlig slagtegriseproducent resultat pr. slagtegris ved indkøbte smågrise som beskrevet [2] samt egne beregninger

År	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Pris pr. hkg korn høstår	140	169	135	115	109	111	113	146	123
Resultat pr. slagtegris i kr./gris	-63,0	-41,9	-47,9	-33,5	-60,6	-17,9	22,3	-54,9	40,5

Der er ikke den store sammenhæng mellem priser på dansk foderhvede og resultat pr. slagtegris i perioden 2011-2019. Udover dette kan det nævnes, at 2018 var et rigtigt dårligt høstår, men her fik planteavleren til gengæld en pris på foderhvede, som var den næsthøjeste salgspris i perioden, idet kun 2012 havde en højere salgspris. Dette afdækkede en del af det dårlige høstår, men giver jo omvendt ikke mulighed for at sætte prisen på korn ned, for også modelmæssigt havde slagtegriseproducenten en dårlig rentabilitet i 2018.



Figur 1. 250 ha med korn og 10.000 årligt producerede slagtegrise hver for sig og lagt sammen

Ideen om at der kunne være en prisaftale med konjunkturudligning, ville ikke have kunnet lade sig gøre i perioden 2011-2019 for en griseproducent og en planteavler. Det var bedre at være planteavler end slagtegriseproducent i perioden. En sådan udligning kan ikke være en vej det meste af tiden, som det var i tidsrummet 2011-2015, hvor slagtegrise år efter år gav underskud. Hvis der ønskes mindre konjunkturudsving i regnskabet bundlinje, må der fælles ejerskab til begge driftsformer.

Fair prisaftale på korn mellem planteavler og griseproducent

Priser på foderkorn fluktuerer en del over året. En del af den årlige udvikling fra høst til næste høstår er lageromkostning og forrentning af korn på lager. Resten skyldes udbud og efterspørgsel.

Fra høst i august sat til måned 0 og juli måned (måned 11) efter høst er der vist priser i forhold til høst-måned.

Tabel 3. 2011-2019 Salgspriser vinterhvedekorn, kr. pr. 100 kg. ab gård for foderhvede Måned 0 svarer her til august og måned 11 til juli måned året efter. Kilde [3]

Høst år/ Måned fra høst år	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2011	131	132	134	131	129	134	137	140	143	149	157	162
2012	162	160	163	171	175	168	175	175	176	176	169	159
2013	127	131	134	136	136	139	137	135	138	136	135	133
2014	112	115	107	110	112	113	117	117	117	119	120	124
2015	118	114	114	115	113	113	113	107	101	99	100	100
2016	107	104	105	109	111	110	109	112	113	112	118	118
2017	123	108	111	108	108	109	112	111	113	115	118	119
2018	138	133	145	147	153	148	150	153	151	147	148	142
2019	123	115	118	119	122	122	123	125	126	126	127	128

Det kan have stor betydning, hvornår en planteavler handler sit korn.

I næste tabel vises prisudviklingen år for år i forhold til årets middelpriis.

Tabel 4. Middelpriser, minimums- og maksimumpriser, høstårets slutpris og gennemsnitlig stigning over året. Kilde [3] samt egne beregninger

Måned fra høst år	Middel kr. hkg	Årets middelpris i høst kr. hkg	Middel i forhold til første 3 måneder efter høst kr. hkg	Mindste pris kr. hkg	Maks. kr. hkg	Forskel min-maks.	Stigning år slut	Gns. prisstigning per måned i dette høstår
2011	140	9	8	129	162	33	31	0,74
2012	169	7	7	159	176	17	-3	0,59
2013	135	8	4	127	139	12	6	0,65
2014	115	3	4	107	124	17	12	0,27
2015	109	-9	-6	99	118	19	-18	-0,76
2016	111	4	5	104	118	14	11	0,31
2017	113	-10	-1	108	123	15	-4	-0,84
2018	146	8	8	133	153	20	4	0,69
2019	123	0	4	115	128	13	5	-0,01

Generelt er der prisstigninger fra høst i forhold til årets middel. Det ses også, at salg over de 3 første måneder i forhold til salg i høst ikke rykker ret meget på, hvad der hentes hjem i forhold til salg i høst. Markedet for køb og salg af korn er dog reelt meget mere volatilt, end disse månedstal viser. Forskellen fra minimums- og maksimumpris i løbet af et høstår ligger fra 12 til 33 kr./hkg i dette datasæt i forhold til høstårets middel. Med et median kornudbytte på ca. 67 hkg/ha, svarer disse forskelle til mellem ca. 800 kr./ha og ca. 2200 kr./ha ekstra, hvis man som kornsælger afsætter alt sit korn i absolut bedste måned salgsmæssigt.

Middelværdien pr. måned er kun 0,18 kr./hkg/måned i prisstigning over året efter høst i perioden 2011-2019. Medianværdien er 0,31 kr./hkg/måned i prisstigning over året og er nok mere rigtig at bruge.

Prisforskel på køb og salg af korn

En griseproducent, som indkøber korn fra foderstofforretningen, betaler oftest mere for kornet, end planteavleren har opnået. Denne gevinst kan deles, hvis der handles sammen, men hvor stort er potentialet?

Forskel mellem køn og salg er opgjort via FarmtalOnline prisdatabase for køb og salg af hvede i perioden 2011-2019. Gennemsnitlig prisforskel for alle årene var 9,92 kr./Hkg med en medianværdi på 9,42 kr./kg, da der igen er forskelle år fra år. Dette rundes af til et potentiale på 10 kr./hkg ved at handle direkte sammen.

Tabel 5. Forskel på hvedepriser køb an gård og salg ab gård fra 2011-2019. Kilde FarmtalOnline [3] og egne beregninger

År/måned	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Gns. for året
2011	3	3	2	6	14	11	1	23	13	14	12	11	9,42
2012	10	16	12	15	15	12	31	21	18	20	20	17	17,25
2013	27	14	16	14	11	10	-6	15	9	5	5	9	10,75
2014	6	7	12	9	12	7	3	11	1	10	11	10	8,25
2015	13	8	7	10	8	10	6	8	1	5	9	8	7,75
2016	9	5	8	13	15	14	12	7	9	13	10	9	10,33
2017	11	13	12	12	12	8	12	0	6	6	10	3	8,75
2018	11	11	12	10	10	8	12	11	22	11	9	0	10,58
2019	10	10	7	6	9	5	4	3	5	2	7	6	6,17
Gns. måned	11,1	9,7	9,8	10,6	11,8	9,4	8,3	11,0	9,3	9,6	10,3	8,1	9,92

Egen lagring og tørring af korn en forudsætning

Forudsætningen for at kunne dele denne gevinst i forskel mellem købs- og salgspris på korn er, at kornet lagres enten hos planteavler eller griseproducent, for ellers foregår handlen over foderstoffene, og så er der ingen logistisk besparelse på de ca. 10 kr./hkg, som der normalt er i forskel mellem køb og salg.

Ekstrainvesteringer ved lager af korn mellem 15.000 til 18.500 hkg er vist i næste tabel og beløber sig til mellem ca. 0,7 mio. kr. og ca. 1.1 mio. kr.

Tabel 6. Investeringsbeløb til oplagring af korn [4]

Type	Planlager	Stålsilo	Gastæt silo
Lagerkapacitet, hkg	18.500	16.000	15.000
Investering i lager/silo	960.000	965.000	700.000
Tørringsanlæg	115.000	115.000	0
Investeringsbeløb i alt	1.075.000	1.080.000	700.000

Kornet skal tørres inden lagring, bortset fra lagring i gastætte siloer. Dette er en gevinst, hvis det modregnes det, som det koster via foderstoffene, men kapitalomkostningen ved lagring af eget korn æder stort set hele gevinsten. De samlede resultater er vist i næste tabel.

Tabel 7. Beregnede samlede omkostninger og marginale gevinster ved egen opbevaring af korn pr. Hkg

	Planlager	Stålsilo	Gastæt silo
Lagerkapacitet, hkg	18.500	16.000	15.000
Tørring og konservering			
Forrentning og afskrivning af tørringsanlæg	-0,77	-0,89	0,00
Drift af eget tørringsanlæg	-3,56	-3,56	0,00
Forbrug af CO ₂	0,00	0,00	-0,71
Sparede udgifter til tørring hos grovvarefirma	9,25	9,25	9,25
Reduceret tørringssvind	1,24	1,24	1,24
Fortjeneste ved egen tørring	6,16	6,04	9,78
Lager			
Årlig forrentning og afskrivning af lager/siloer	-3,62	-4,31	-3,32
Variable lageromk. (arb., vedl., lagersvind)	-1,37	-1,25	-0,84
Lageromkostninger i alt	-4,99	-5,56	-4,16
Prisstigning			
Forrentning af kapital bundet i oplagret korn	-2,76	-2,76	-2,76
Forventet prisstigning ved oplagring	2,10	2,10	2,10
Rest til dækning af risiko og fortjeneste*	0,52	-0,18	4,96

Bortset fra opbevaring i gastæt silo er det med disse standardinvesteringspriser yderst begrænset, hvad der hentes ved egen lagring af korn, når fordele ved egen tørring holdes op imod lagerudgifter.

Den indlagte værdistigning på 0,35 kr./hkg/måned er lidt mindre end forretningskravet på 4 % og lidt højere end den fundne medianværdi i årene 2011-2019 på 0,311 kr./hkg. Ved stålsilo er der et mini-malt tab på 0,18 kr./hkg, mens der kan lægges 0,52 kr./hkg på ved planlager og hele 4,96 kr./hkg, hvis gastæt silo vælges. Andre ulemper ved gastæt silo gør, at selve lagringen af korn sættes til at være udgiftsneutral.

Af andre forhold, man også skal være opmærksom på, er udsving afhængig af høstudbytte, som gør, at der vil være overskudskorn eller mangel på korn. Specielt i høståret 2018 ville 250 ha med korn, som normalt kan forsyne 10.000 producerede grise, ikke slå til – der ville mangle 33 % korn til grisene. Umiddelbart efter høstresultat skal der altså tages stilling til, hvem der eventuelt supplerer op med manglende korn og hvornår.

Tabel 8. De årlige udsving i primært kornudbytter, før der er overskudsmængder eller underskud de enkelte år i forhold til griseproducentens behov.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Høst udbytte korn i ton	1550	1650	1675	1700	1700	1525	1675	1225	1750
+/- overskud	-5%	1%	3%	4%	4%	-7%	3%	-33%	7%

Der er mange øvrige forhold, der skal behandles, inden der kan handles sammen. Hvis det er planteavl, som har lager, er kornet også lig med den referencepris, som kan ses i markedet, måske bare korrigeret for proteinindhold. Hvis kornet lægges på lager hos griseproducenten, og denne således får tørringsomkostningen, skal der lægges en årlig forhandling ind på, hvor meget den indvejede mængde korn skal nedjusteres i pris for at være en almindelig kornhandelsvare.

Her kan der søges hjælp hos DLBR-rådgivere. Centrovic har f.eks. lavet følgende liste over forhold, som skal beskrives ved direkte samhandel mellem planteavl og griseproducent:

- Hvornår skal den købte mængde leveres og afregnes?

- Hvordan vejes den leverede mængde?
- Må der være iblandet mindre mængder af anden kornart, f.eks. ved omsåning med vårbyg i pletter af hvede?
- Hvor høj må vandprocenten være i den leverede vare, og hvad skal fradraget i prisen og evt. mængden være ved overskridelse af det aftalte maksimale vandindhold?
- Skal der reguleres for rensesvind, eller afregnes der kg for kg?
- Skal der reguleres for højt/lavt proteinindhold?
- Skal kornkøberen stille sikkerhed for betalingen, eller kan kornsælgeren opbevare kornet og levere løbende, så der også kan afregnes løbende?

Synergier og krav ved samarbejde

En indbygget problemstilling, hvis der skal være samhandel mellem planteavler og griseproducent, er "Køb og Salg" signaler fra forskellige handelsskifter. Der er jo en indbygget konflikt i, at et købsignal for en, som skal bruge korn, samtidig er et "hold" og ikke salgssignal for personen, som skal sælge korn. Denne indbyggede handelskonflikt kan kun forebygges ved at aftale, hvornår og til hvilken pris kornet handles, eventuelt med et fast +/- kr. tillæg/hkg afhængig af kvalitet på kornet. Griseproducenten skal til årets griseproduktion bruge 1/12 af kornet hver måned, dvs. det skal personen handle hjem, for griseproduktionen skal have foder løbende – det kan ikke udsættes. Derfor bør der aftales mængder og tidspunkter for handel på forhånd, hvor referenceprisen i markedet må danne ramme for handelsprisen. Desto oftere der handles, desto mere må begge partnere have opnået årets gennemsnitspris.

Fordele og ulemper er vist i punktform i nedenstående liste:

- Mere gennemsnitlig afregningspris på kornet, idet det anbefales at aftale, at begge parter handler 1/12 af kornmængden mellem parterne hver måned.
- Referencehandelsprisen kan dannes, ved at handelsprisen er middelværdien af købs- og salgspriser fra FarmtalOnline, Kornbasen eller AgroMarket den pågældende måned.
- Der kan deles ca. 10 kr./hkg i forskel mellem købs- og salgspriser.
- Krav om, at der er en opbevaringskapacitet hos en af partnerne i samhandlen (ellers går man glip af ovennævnte gevinst, og så kan begge parter mere eller mindre lige så godt handle direkte med foderstofforen).
- Nemt at finde handelsprisen, hvis lager er hos planteavler og leveres løbende hver måned.
- Hvis lager er hos griseproducenten, skal der regnes på korrektion fra ikke-lagerfast korn til lagerfast korn på de indvejede mængder (vil svinge år fra år)
- Der er stor arbejdsbelastning i høst hos planteavler. Griseproduktion er arbejdsmæssigt ikke sæsonbetonet. Der kan muligvis lånes lidt arbejdskraft hos griseproducenten i høsttid.
- Når ens bedrifter ligger tæt ved hinanden, er det også naturligt, at husdyrgødningsen indgår i aftalen.

Konklusion

Det skønnes ikke hensigtsmæssigt/muligt at lave en prismodel for kornprisen, som ikke kun inddrager markedsprisen, men også økonomien i svineproduktion, således at de 2 specialiserede bedrifters konjunkturudsving kunne mindskes. Hvis man ønsker dette, må der fælles ejerskab til.

Der er synergier i direkte samhandel mellem planteavler og slagtegriseproducent. Økonomien ligger primært i forskellen mellem køb og salg, som beløber sig til ca. 10 kr./hkg. Denne synergi kan deles som en besparelse for parterne ved at handle sammen. Samme synergi vil der også være for mælkeproducenter og planteavlere, hvis bedrifter ligger tæt ved hinanden. Det anbefales at handle kornet i lige dele over året, for at begge parter kan handle til gennemsnitspris på kornet over året. Der kan

nemlig være store prisudsving på korn over året. Et andet argument er, at griseproducenten har et løbende foderforbrugsbehov til grisene. Denne kan ikke afvente et salgssignal på korn, så planteavlere vil handle. Planteavleren er dog sikret en fornuftig gennemsnitlig afregningspris på kornet via denne metode. Alt andet er vel spekulation, som går godt i nogle år og ringere i andre år for planteavlere.

Aftalen om, hvordan og hvornår kornet afregnes, bør nedfældes skriftligt. I tilfælde af at kornet opbevares inden salg på griseejendom, bør planteavler sikre sig pant, bankgaranti eller delvist ejerskab til kornlageret.

Effekten ved samhandel, hvis den deles ligeligt, er 335 kr./ha eller ca. 33.500 kr./100 ha med korn eller en besparelse pr. slagtegrise på ca. 8 kr./slagtegris eller ca. 80.000 kr./10.000 producerede slagtegrise.

Referencer

[1]	Lund O., Højholdt M./ Økonomiske resultater for bedrifter med hovedproduktion planteavl 2019. Tabel 6, SEGES
[2]	Specialudtræk fra databasen i den beregnede smågrisenotering. Resultat pr. slagtegris med grundlag som i beregnet
[3]	FarmtalOnline-udtræk 2011-2019 https://farmtalonline.dlbr.dk/Navigation/Navigation-Tree.aspx
[4]	Regnearket: Økonomi i lagring af korn . LandbrugsInfo

Deltagere

Arbejdspakke: nr. 4 Samarbejdsmodeller

Leverance: Samarbejdsmodeller

Projekt nr.: 5539



Landbrug & Fødevarer F.m.b.A.

SEGES

Agro Food Park 15

8200 Aarhus N

T: +45 8740 5000

F: +45 8740 5010

E: info@seges.dk

Ansvar: Informationerne på denne side er af generel karakter og søger ikke at løse individuelle eller konkrete rådgivningsbehov.

SEGES er således i intet tilfælde ansvarlig for tab, direkte såvel som indirekte, som brugere måtte lide ved at anvende notatets informationer.