



OVERVEJ DIT EJERSKAB

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Hver eneste aktivitet og hver eneste aktiv i værdikæden kan ejes, lejes og drives af en eller flere landmænd eller virksomheder. Det vil sige, at mulighederne er mange for at lave et setup, der ikke alene bygger på traditionel finansiering og selveje.

Det er blevet sværere at låne penge. Før finanskrisen bestod finansieringen af en ejendom ofte af 60-70 procent realkreditfinansiering, mens resten blev finansieret af banken. Nu er bankerne ikke ligeså villige til at finansiere de yderste 30-40 procent af købesummen på en ejendom eller de ekstra investeringer, som de var før finanskrisen.

Det betyder, at selvejet er udfordret, og måske skal vi vænne os til, at egenfinansiering er den nye fremtid. Men de færreste eksisterende eller kommende landmænd har flere millioner under hovedpuden, som de kan lægge på bordet i en købssituation. Derfor er det nødvendigt at søge mod nye og alternative samarbejds- og finansieringsformer, når der skal skaffes kapital til drift, udvikling og optimering af landbrugsvirksomhederne.

Dit behov for finansiering

Når du skal fremskaffe kapital, uanset om det er for at etablere dig som landmænd, eller fordi du vil investere og udvide din virksomhed, så er det vigtigt at overveje, hvor stor en del af værdikæden du vil beskæftige dig med, og om du ønsker at eje eller leje.

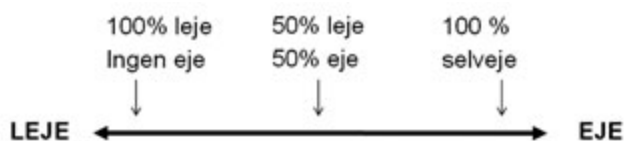
I landbruget har vi været vant til at tænke selveje – og gerne af hele ejendommen. Men det er klart, at hvis du skal købe et "helt" landbrug med jord, stalde, dyr og maskiner, så kræver det mere kapital, end hvis du kun skal købe dyrene og i stedet kan leje staldene. Behovet for finansiering stiger også, hvis du står alene som ejer, end hvis I er flere om at finansiere.

Den finansielle situation gør altså, at du må kigge ud over, hvad "man plejer", og overveje, om

du skal satse på en mindre del af værdikæden – f.eks. kun have husdyrproduktion og ingen planteavl – eller om du i højere grad skal satse på at leje fremfor at eje. Du skal altså tænke på, om du kan geare din virksomhed i forhold til ejerskab og andel af værdikæden, så du samtidig mindsker dit behov for finansiering og dermed din risiko i form af en lavere gældsprocent.

Dine mulighederne for at geare din virksomhed er illustreret i figurene nedenfor.

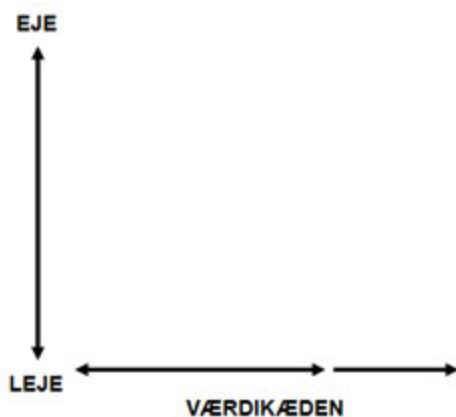
Figuren her viser, at du kan geare din virksomhed i forhold til, hvor mange af bedriftens aktiver du ejer, og hvor mange du lejer.



Figuren her viser, at du også har mulighed for at geare, hvor stor en del af værdikæden din virksomhed breder sig over – det vil sige, om du beskæftiger dig med enkelte dele af produktionen, hele bedriften, eller om du også inddrager forarbejdnings-, afsætnings- eller detailledet.



Ved at justere på, hvor mange aktiver du ejer, og hvor meget af værdikæden du favner over, kan du geare, hvor stor en risiko du ønsker for din virksomhed, og hvor stort dit behov for kapital skal være. Det er illustreret i figuren nedenfor.



Fokus på værdikæden

Værdikæden skal forstås som hele værdikæden fra de enkelte elementer af produktionen på bedriften til forarbejdnings-, afsætnings- og detailledene. Hvis man ser på mælkeproduktion, så kan de enkelte led i værdikæden illustreres således:



Og hvis man tager svineproduktion som et eksempel, så vil værdikæden se sådan ud:



Færre led, mindre kapital

I Danmark ejer de fleste landmænd de første tre – nogen gange fire – led i værdikæden, fordi de ejer en hel ejendom og afsætter til et andelslagteri eller -mejeri, som de selv ejer en andel i. Men hvis det er svært at skaffe kapital til driften af tre-fire led i værdikæden, kan det være, man skal overveje at skære aktiviteterne ned til kun at omfatte et eller to led i værdikæden, f.eks. slagtevine- eller soproduktion eller måske kun kviehotel. Dette kan man så kombinere med eventuelt at leje stalde eller forpagte jord frem for at købe.

Du kan læse mere om mulighederne for at leje og forpagte under "[Forpagtning](#)". Du kan også satse på en løsning med modellen "[Integration](#)", hvor du samarbejder med en større producent om en del af hans produktion. Modellen er ikke så udbredt i Danmark, men velkendt i Polen og Spanien.

Ud i flere led med værditilvækst

Indenfor værditilvækst ser man ofte, at producenterne strækker sig over alle – eller næsten alle – led i værdikæden, eksempelvis hvis en mælkeproducent producerer og distribuerer sin egen is eller har en gårdbutik med tap-selv-mælk. Det kan også være en nicheproducent med kødkvæg, får eller svin, der slagter sit eget kød og forarbejder det til pølser, der sælges i en gårdbutik eller det lokale supermarked.

Der kan være økonomiske fordele forbundet med at råde over flere led i værdikæden, f.eks. har man i højere grad indflydelse på afsætningsprisen, end hvis man leverer til andelssektoren. Omvendt er der en større risiko forbundet med at brede sig ud på et forholdsvis smalt område, hvor afsætningsforholdet kan svinge meget i forhold til konjunkturerne. Derudover er man ofte nødt til at investere i slagte- eller mejerianlæg, forarbejdningsmaskiner og butikslokale eller transportmidler til levering af varerne, hvilket kræver ekstra kapital. Hvis man opererer i flere led af værdikæden, er det derfor vigtigt, at man har overblikket til at se, om det er rentabelt i forhold til, hvis man udliciterede de aktiviteter.

Du kan læse mere om værditilvækst og se eksempler på forretningsmodeller og afsætningskontrakter på siden [Værditilvækst](#). Her finder du også [en beskrivelse af en forretningsmodel for værditilvækstere](#) samt [standardaftaler til levering af varer til detailhandlen](#).

© 2021 - SEGES Projektsitet