

Nyt værktøj hjælper med at finde den rigtige pris ved forpagtning

Smågriseproducent Anders Rold fra Aars bortforpagter cirka 100 hektar jord til sin nabo, Aksel Sørensen. Og det er en gevinst for begge parter. Nyt værktøj fra Seges giver mulighed for at finde den rigtige pris for forpagter og bortforpagter.



Det nye værktøj kan være med til at forbedre bundlinjen for begge parter i en forpagtningsaftale, forklarer Ove Lund, seniorkonsulent i Erhvervsøkonomi hos Seges. Her ses han sammen med forpagter Aksel Sørensen. Foto: Erik Suhr



Af Morten Ipsen



•



•



•



•

Gem

Seges Erhvervsøkonomi har udviklet et værktøj, der kan hjælpe med at finde frem til en balanceret pris på både forpagtning og bortforpagtning.

To himmerlandske landmænd, der har afprøvet værktøjet under udviklingsprocessen, er godt tilfredse med resultatet. Den ene er smågriseproducent Anders Rold, som overtog en bedrift den 1. juli 2019.

Til ejendommen hører knap 100 hektar jord, der giver mulighed for dyrkning af foderkorn til grisene og anvendelse af husdyrgødningen. Der hørte ikke maskiner med til ejendommen ved overtagelsen.

- For mig ville det blive en stor omkostning, hvis jeg skulle til at anskaffe mig maskiner til at passe mine 100 hektar. Uanset hvilken løsning jeg kom frem til, så ville mine produktionsomkostninger til produktion af mit korn blive højere end den pris, jeg skulle betale for det, siger Anders Rold.

Den anden landmand, Aksel Sørensen, er nabo til Anders Rold. Aksel Sørensen er økologisk mælkeproducent og dyrker primært foder til sine køer. Mælkeproducenten anvender maskinstation til pasning af markbruget, både til dyrkning af grovfoder og kornafgrøder.

Udfordring

- Anders Rold så en udfordring i dyrkningen af de 100 hektar, blandt andet fordi det ville kræve indkøb af en del maskiner og udstyr. Samtidig erkendte han, at det kan være svært at fremstille kornafgrøder til en pris, der er væsentligt lavere end prisen i foderstofforretningen. Tid, ressourcer og evner ville være bedre anvendt til optimering af smågriseproduktionen, fortæller Ove Lund, seniorkonsulent i Erhvervsøkonomi hos Seges, der står bag værktøjet.

Aksel Sørensen købte, i mangel af jord til dyrkning af egne kornprodukter, relativt dyrt økologisk proteinfoder hos foderstofforretningen, og så gerne en mulighed for selv at dyrke foderet.

Samtidig er Himmerland et husdyrtæt område med muligheder for at få gode priser på pasning af markerne via en lang række maskinstationer. Dette havde han allerede erfaret med sin grovfoderproduktion.

- Kombinationen af fornuftige priser hos maskinstationen og høje omkostninger ved at købe foder gjorde, at det gav rigtig god mening at forpagte Anders' jord, siger Aksel Sørensen.

Det store spørgsmål

Der var således lagt op til et godt match mellem de to landmænd via en bortforpagtning af de 100 hektar fra Anders Rold til Aksel Sørensen.

Spørgsmålet var blot, hvilken pris forpagtningen skulle have, således at både forpagter og bortforpagter fandt aftalen holdbar.

Ved hjælp af værktøjet fra Seges og diskussionerne hen over bordet testede Ove Lund og landmændene de oprindelige økonomiske kalkuler af. I hovedtræk var begge landmænds kalkuler fornuftige og dannede et solidt beslutningsgrundlag.

- Beregningerne viser et samlet indtjeningspotentiale på omkring 2.500-3.000 kroner pr. hektar. Dette er primært muligt i kraft af, at Aksel Sørensen kan fremstille sit proteinfoder til en del under købsprisen hos foderstofforretningen. Det muliggøres af gode priser for pasning af marken.
- En sidegevinst er desuden, at Anders Rold ikke skal bekymre sig om markarbejde og indkøb af maskiner og udstyr.
- Da det samtidig er lykkedes de to landmænd at aftale en forpagtningspris, der stort set deler den beregnede gevinst ligeligt imellem dem, er løsningen med forpagtningen en ren win-win, siger Ove Lund.

Samarbejde bærer frugt

Begge landmænd får forbedret bundlinjen med 130.000-140.000 kroner hvert år under gældende forudsætninger. Og selvom prisen for forpagtningen ligger i den høje ende sammenlignet med andre, sammenlignelige forpagtninger i området, så er løsningen gunstig for begge parter,

- Løsningsmuligheder som disse hænger ikke på træerne, men mindre kan også gøre det. Det viser at samarbejde, også på andre områder, kan være vejen frem til en bedre bundlinje. Og her kan vores nye værktøj være en hjælp for begge parter, forklarer Ove Lund.
- Afprøvningen har været lærerig og givet værdifuldt input til tilpasning af værktøjet – og besøgene har også været et skoleeksempel på, hvordan et samarbejde om forpagtning kan skabe synergi for begge parter, siger Ove Lund.