

Økonomi og ledelse

Sådan afdækker du din markedsrisiko på forsynings- og afsætningssikkerhed

Forsynings- og afsætningssikkerhed har stor betydning for din virksomheds rentabilitet, fordi det kan give store tab, hvis du pludselig ikke har afsætning for dine varer, eller du omvendt ikke kan producere det ønskede, fordi du mangler forsyninger til produktionen.

Det vigtigt, at du afdækker din risiko på forsynings- og afsætningssikkerhed. Få en række gode råd til, hvordan du afdækker din risiko i praksis.

Hold dig opdateret på trends og tendenser på din virksomheds marked

Som ejer af en landbrugsvirksomhed er du underlagt de trends og tendenser, som gælder på virksomhedens marked. Derfor er det vigtigt, at du holder dig opdateret på tendenserne og har en strategi og handlingsplaner for, hvad du skal gøre, hvis dit marked ændrer sig afgørende.

Spred virksomheden ud på flere aktiviteter

Hvis det er muligt, er det en god idé til en vis grad at sprede din virksomhed ud på flere aktiviteter og derigennem opnå en lavere risiko. Det kunne eksempelvis være ved, at du tager en ny afgrøde ind i din markplan eller at du tager en mindre del af din husdyrproduktion ud til afsætning med gårdens navn på.

Vurder din afsætningssikkerhed

Det er vigtigt, at du vurderer din afsætningssikkerhed. Hvis du afsætter traditionelle produkter til de traditionelle andelsvirksomheder, har du typisk en minimal afsætningsrisiko.

Derimod kan du have afsætningsmæssige risici, hvis du sælger nicheprodukter til "alternative" aftagere som butikskæder, restauranter eller gårdbutikker. Har du egen afsætning til udenlandske aftagere af eksempelvis smågrise, vil det typisk også være forbundet med større risici. I begge situationer kan du lægge låg på risikoen med en god kontrakt og – om muligt – at have aftaler med flere forskellige aftagere.

Hav styr på dine jordarealer som planteavler

Som planteavler bør du have styr på dine jordarealer og på, hvor meget det koster at dyrke de yderste hektar. Det kan du få ved at opstille simple følsomhedskalkuler, hvor der bliver beregnet på alternative udbytte-, omkostnings- og afsætningskalkuler.

Hvis det er for dyrt at dyrke de yderste hektar i forhold til udbytte- og prisrisiko, vil der være både risikomæssigt, driftsøkonomisk og likviditetsmæssig fornuft i enten at sælge eller bortforpagte jorden.

Lav en strategi for selvforsyning som husdyrbruger

Som husdyrbruger bør du udarbejde en overordnet strategi for selvforsyningsgraden for foder. Konkret skal du beregne din virksomheds foderforbrug og taget stilling til, hvilken selvforsyningsgrad din virksomhed skal have.

En lav selvforsyningsgrad giver en risiko for fodermangel og dyre erstatningsindkøb, hvis tørke eller andet får høsten til at svigte.

Omvendt binder store lagre megen likviditet og forøger den økonomiske risiko. Hvis du har overkapacitet, kan dine beholdninger enten blive reduceret over tid eller solgt, men det giver mening – især for grovfoder – at beholde en buffer, så du ikke bliver ramt af pludselig, dårlig forsyning, f.eks. ved tørke.



Ved behov for grovfoder er det en god idé at regne på, om det er rentabelt at dyrke foder på jordarealerne længst væk fra stalden. Har du ikke-rentable arealer for langt væk fra virksomheden, bør du enten sælge, bortforpagte eller evt. anvende dem til andre afgrøder.

Lav aftaler med håndværkere til vejrbetingede afbrydelser

Som landmand risikerer du vejrbetingede afbrydelser i den daglige drift i form af eksempelvis strøm- og vandafbrydelser eller oversvømmelser og sne, som kan give produktionsafbrydelser og/eller forhindre afhentning af varer.

Du kan imødegå sådanne hændelser ved at have aftaler med eller som minimum kende til relevante håndværkere med aften- og weekendvagter, der rykker ud ved akutsituationer.

Få styr på aftalen med maskinstationen

Der er en risiko forbundet med rettidighed ved maskinstationsarbejde, fordi du er i konkurrence med maskinstationens andre kunder om at få udført arbejde, når vejret er til det. Derfor skal du have en god kontakt og aftale med din maskinstation for at være sikker på, at den kommer på de mest optimale tidspunkter.

Alternativt kan du indgå i et maskinsamarbejde med en eller flere andre landbrugsvirksomheder i dit lokalområde, hvor I deles om driften af hinandens marker.

Udfordringen ved at indgå i et maskinsamarbejde kan være at blive enige om, hvem der først skal have foretaget markarbejde. Derfor er det vigtigt, at I får en klar aftale om, hvornår, hvor og hvem, der gør hvad i samarbejdet.

Omvendt har maskinstationen meget større kapacitet end de fleste marksamarbejder. En maskinstation, som kommer senere i gang, kan derfor godt være færdig med markarbejdet før et rigtig godt maskinsamarbejde.

[Download pdf for best practice for risikostyring](#)

Emneord

Afregningspris (salgspris)

Finansiering

Produktionsresultater

+3

Publiceret: 02. september 2021

Opdateret: 02. september 2021

Vil du vide mere?



Kirsten Marie Risbjerg

kimr@seges.dk

+45 8740 5566



Landbrug & Fødevarer F.m.b.A. SEGES

Agro Food Park 15

8200 Aarhus N

Tlf. 87 40 50 00

Fax. 87 40 50 10

Email info@seges.dk