

# Afdækning af landmænds typiske beslutningssituationer

Forfattere: Jan Erik Bottke, Morten Nyland Christensen & Michael Groes Christiansen  
 SEGES Innovation P/S

STØTTET AF

## Promilleafgiftsfonden for landbrug

Dette er et supplerende notat til et tidligere notat fra 2021 (Notat afdækning og beskrivelse af typiske beslutningssituationer 2021), hvor det tidligere notat bygger på læringen fra workshops med landbrugsrådgivere. I dette nærværende notat afdækkes, hvad landmændene har af behov. De to notater supplerer derfor hinanden og færdiggør projektets afdækning af landmænds typiske beslutningssituationer.

### Hovedkonklusion

Afdækningen hos landmænd og rådgivere viser, at der er mange beslutningssituationer, og at der ikke kan arbejdes med en model, der kan give svar på og rumme alle beslutningssituationer. I de konkrete situationer findes den viden, der skal til for at tage beslutning på mange forskellige niveauer og indenfor vidt forskellige vidensområder, da omfanget af konsekvenserne er forskellige. Det er derfor vigtigt at give informationer til landmanden, der passer til den situation, vedkommende står i, og at det er fundet på egne data, og ikke kun et gennemsnitslandbrug eller generelle værdier.

### Baggrund

Landmænd står ofte over for beslutninger som en del af at drive deres virksomhed, hvilket kan være af meget forskelligt omfang og betydning, men fælles er, at der ofte vil være nogle konsekvenser ved at gøre det ene frem for det andet. Det kan være valget om at vælge en ud af flere udviklingsveje eller situationer, hvor det skal besluttes, om der skal ske en ændring eller ej. I dette notat er der søgt viden omkring, hvilke overvejelser landmændene gør sig. Dette er sket gennem en afdækning, der skal identificere de typiske beslutningssituationer, hvor landmanden har skullet foretage en beslutning, som har haft en væsentlig økonomisk effekt på bedriftens bundlinje, og hvor der har været forskellige valgmuligheder.

Der er afholdt flere møder med landmænd og landbrugsrådgivere omkring behovet for beslutningsstøtte indenfor driftsgrenene kvæg, grise, slagtekalve og planteavl på animalske bedrifter. Derudover har der været deltagelse i møder, hvor landmændene i forvejen mødes og drøfter konkrete problemstillinger.

## Planteavl

Der er i 2022 gennemført 2 interviews med planteavlere. Fælles for dem er, at de udover typiske afgrøder også har specialafgrøder i sædskiftet, eksempelvis frøavl, kartofler og/eller roer. Der har ikke været så meget fokus på specialafgrøderne i interviewene, da de ofte er kontraktbundne. Dvs. det er både en ret og en pligt at levere en aftalt mængde, hvilket i 2022 har forenklet, men måske også isoleret set fordyret/forringet det ellers opnåelige resultat i 2022. Holdningen hos planteavlerne har været, at kontraktavlen over tid har vist sig mere lønsom end den øvrige planteavl, hvilket har gjort, at man i 2022 ikke har overvejet at udfase denne og koncentrere sig om alene at have traditionel planteavl.

Planteavlen er karakteriseret ved, at de fleste beslutninger træffes en gang årligt, og herefter kan der først træffes en ny beslutning om et år. Eksempler herpå er: Hvilken afgrøde skal sås? Skal der tildeles 150 eller 180 kg N? Skal kvælstof tildeles via gylle (hvis muligt) eller kunstgødning? Skal hveden sprøjtes to eller tre gange? Når først beslutningen er truffet, har man afholdt en omkostning, som ikke kan fortrydes. Der findes allerede visse værktøjer, som kan hjælpe med disse beslutninger, men ofte er det standardkalkuler, der er udgangspunktet, og/eller landmandens historiske tal. Der er ingen værktøjer, der håndterer beslutninger, der baseres på landmandens egne tal og hans egne forventninger til de fremtidige omkostninger og indtægter, der kan hjælpe ham med at beslutte, om eksempelvis byg eller hvede er en god afgrøde på en bestemt mark, eller om en ekstra behandling mod bestemte sygdomme er lønsom for netop ham.

Hertil kommer, at planteavlerne har oplevet generelt meget svingende priser både på salgsafgrøder, men også på inputfaktorer. Så hvad er nettoresultatet af en højere afregningspris, men også langt højere omkostninger til f.eks. gødning, set i et fremadrettet beslutningsperspektiv? Hvor er det nye optimum? Hertil skal tillægges, at nogle avlere har alle priser fastlåst i lange kontrakter, mens andre kun har enkelte priser faste, f.eks. diesel på kontrakt, og andre igen er helt uafdækkede på alle priser. Derfor bliver den optimale beslutning ikke nødvendigvis den samme for avler et som for avler to, hvilket kalder på et "let værktøj" med store frihedsgrader, der kan håndtere den enkelte avlers unikke situation.

Typisk har planteavlerne besluttet sig ud fra, hvad de plejer at gøre. F.eks. roteres markplanen mere eller mindre efter et fast mønster, og kun på en mindre del af arealet overvejer man afgrødevalget mere nøje. Her skeles der ofte til historiske udbytter på den pågældende mark i de forskellige afgrøder, som den mest afgørende faktor, og mindre til de omkostninger, der knytter sig til den enkelte afgrøde. Et andet værktøj, der bruges delvist, er BusinessCheck, som viser, hvilke områder landmanden står stærkt på, og på hvilke han står svagere. Her forsøger landmanden ofte at arbejde med en forbedring af tallene, eksempelvis hvis udbyttet i hvede er under gennemsnittet, hvilket får ham til at overveje tiltag for at øge udbyttet.

## Grovfoderhandel

De fleste animalske producenter er også planteavlsproducenter, da de skal producere foder til deres egen animalske produktion, men specialiseringen især hos mælkeproducenter har betydet, at der er behov for at købe grovfoder ind i større omfang. Udfordringen for de parter, der skal handle foderet er, at der ikke er en oplagt markedspris på grovfoder, som der er med kornafgrøder. Det er ikke muligt at kontakte et grovvareselskab og få en aktuel handelspris, som det er for korn, og derfor er der behov for beslutningsstøtte til at finde en pris, der er fair. Det lægger mange mælkeproducenter vægt på, da det er vigtigt for dem at finde en fast samarbejdspartner.

Det blev understreget på Forum for Rådgivning, som er en gruppe af kvægchefkonsulenter og kvæglandmænd, hvor en del landmænd fandt det svært at finde den rigtige pris i det aktuelle marked, hvor korn har nået rekordhøje priser. De har tidligere brugt en gennemsnitlig pris for hele landet, men den opfatter sælgere af grovfoderet ikke nødvendigvis høj nok til at ville dyrke grovfoderet. Landmændene efterspurgte et bedre værktøj til at beregne et prisudgangspunkt, når der skal sættes en pris på grovfoder ved handel.

Alternativet for mælkeproducenter til en handel er ofte dyr, da det enten indebærer at øge arealet eller reducere den animalske produktion. Det sidste er ikke noget, de overvejer, og det første er ofte svært i praksis, da der kan være stor efterspørgsel i lokalområdet på jord. Havde der være jord tilgængeligt til leje eller eje, som de kunne få fat i med deres økonomiske formåen, så havde de fleste gjort det. Derfor er det en bunden opgave at finde prisen på grovfoder, men der mangler hjælp til at sætte en pris, som er bestemt på objektive kriterier.

## Mælkeproduktion

I 2022 er der foretaget behovsafdækning hos 5 mælkeproducenter omkring de typiske beslutningssituationer, de har befundet sig i. Interviewene er stærkt prægede af, at stort set alle omkostninger har været stigende i 2022, men dog også af at mælkeprisen har sikret, at det fortsat har været en god forretning at producere mælk i 2022. Fællesnævnerne indenfor temaer, der er nævnt af landmændene, er priser og mængder på foder og på energi, men med stor overvægt på foderet.

Hos alle har foderet været en kilde til overvejelser og beslutninger, som landmanden har taget uden at føle sig helt sikker på at gøre det rigtige. Priser har været et forhold, man har været usikker på. Flere har haft kontrakter på kraftfoder og foderråvarer en periode af året, men alle har skullet genforhandle et eller flere fodermidler i løbet af året. Nogle har valgt at afdække sig igen i en periode, mens andre har valgt at indkøbe til dagspris i håbet om, at priserne vil falde igen. Fælles for mælkeproducenterne er, at de er lidt usikre på, hvad det nye prisniveau betyder for økonomien.

Mere væsentlig er sammensætningen af fuldfoder, som flere af landmændene er i tvivl om. Kan det betale sig at udskifte soja med raps? Taber jeg ydelse, og er det ok fordi besparelsen er endnu større end ydelsestab? Hvordan laver jeg den "gode mælk" billigst muligt? Landmændene er først og fremmest i tvivl om de indkøbte foderemner, og ikke så meget fordelingen af grovfoder og indkøbt foder. Mange har en fast grovfoderandel af rationen, som ikke ændres betydeligt, en enkelt har i en periode øget grovfoderandelen betragteligt og udfaset en del indkøbt foder, men med en lidt faldende ydelse som resultat. Denne ene landmand er den eneste, der tvivler lidt på, om andelen af grovfoder er rigtig, og hælder imod at øge indkøbt foder lidt igen. De øvrige landmænd giver grundlæggende udtryk for, at det ikke er let at ændre på markplanen, og dermed ændre på sammensætningen af eget foder i forhold til proteinindhold, som igen kan ændre foderemnerne i det indkøbte foder.

Grundlæggende bruger landmændene to kontakter til at sparre med, når de skal beslutte sig for deres fodersammensætning og for prisen. De spørger ofte deres kvægbrugskonsulent om sammensætningen af rationen og også lidt til prisniveauerne. Men det er først og fremmest foderstofsælgeren, der spørger til prisen, og herefter er det egne overvejelser, der styrer, om de køber til den tilbudte pris. En enkelt bruger indkøbsforening, som så håndterer prisniveauet, når landmanden har meldt ind, hvad han skal bruge i mængder.

Hvad angår priser på energi, så nævnes mængder aldrig som en faktor, man kan skrue på, landmanden betragter mængderne, som noget de ikke rigtigt kan ændre på, derimod er der overvejelser og større usikkerhed ift., hvad der er det rigtige at gøre i forhold til prisen. En del af mælkeproducenterne har låst priser på energi i en periode, der har gjort, at de hidtil ikke har forholdt sig rigtigt kritisk til det indtil nu. En enkelt er nettosælger af strøm og har derfor en interesse i en højere pris på el, alt andet lige. Konklusionen på interviewrunden må være, at alle nævner energi som en vigtig faktor, men kun en enkelt har valgt at låse sine priser på lang sigt, da prisstigningerne begyndte at indfinde sig. De øvrige har enten været dækket i en lang periode i 2022, og har derfor ikke rigtigt forholdt sig til det, eller også håber man blot på, at prisen skal falde på sigt.

Landmændene havde ingen værktøjer tilgængelige til at håndtere beslutninger omkring energi og betydningen for produktionen. Landmanden, der har låst sin pris på et lavt niveau, har handlet ud fra sin egen mangeårige erfaring omkring, hvornår en pris er billig og låst prisen ud fra det. Dermed kan der være tale om held, mere end en struktureret og analyseret tilgang til beslutningen. Der nævnes ingen støtteværktøjer i denne forbindelse.

## Slagtekalveproduktion

Sammen med en slagtekalveproducent, der har flere tillidserhverv for slagtekalveproducenterne, er det drøftet, hvilke situationer slagtekalveproducenterne står overfor, hvor der er behov for et bedre kvalificeringsgrundlag.

### Indkøbt af kalve til produktionen

Slagtekalveproducenterne køber deres kalve ved mælkeproducenterne, som de opdrætter og sælger til slagting. Der er i dag en markedspris, og en landsdækkende model for tillæg ud fra forskellige objektive kriterier, såsom avlsindeks for kødproduktion, vægt, farrace osv. Selve basisprisen er dog markedsbestemt og ikke særlig gennemskueligt, da der er en bestyrelse, der sætter prisen løbende. Kalveproducenterne har brug for, at mælkeproducenterne kan se, at de opnår en fair pris på kalvene, så de også gør en indsats for at give de bedste betingelser for den videre tilvækst hos slagtekalveproducenten, hvilket kalveproducenten understreger er af stor betydning. Derfor er der behov for en model, der også sætter en basispris ud fra en gennemskuelig model.

I manglen af sådan en model er der flere muligheder for indkøb af kalve, som anvendes med forskellig succes af slagtekalveproducenterne. Der er nogen, der får leveret kalve fra de besætninger, der nu lige har kalve til salg, hvilket kan give nogle sammenblandingsproblemer. Andre har valgt at få leveret fra faste leverandører af kalve, for bedre at kunne præge mælkeproducenterne samt fortage en fravælgelse af leverandører, der ikke kan levere gode kalve. Nogen producenter holder også leverandørmøder, hvor de forsøger at få mælkeproducenterne til at se at deres arbejde med de nyfødte kalve i den måned, de har kalvene, er vigtige for slagtekalveproducenten. Der overvejes også muligheder for at differentiere afregningen på kalvene efter deres performance hos den enkelte kalveproducent, men det er ikke noget, der er udarbejdet en konkret model til endnu. Men det er et klart ønske.

Slagtekalveproducenterne har tænkt, at en differentieret model på performance i besætningen skal bygge på tilvækst og dødelighed i besætningen, hvor de forskellige leverandører bliver holdt op mod hinanden.

### Optimal slagtealder

Slagtekalveproducenter nævner, at rødt kød er en eftertragtet vare, og at kalvekød i udgangspunktet ikke er rødt, da det slagtes for tidligt. Der er indført nogle incitamenter til at holde dyrene i længere tid, så de ældste af dyrene kan sælges som kød, der er mere rødt end gråt. Der er dog i tvivl om den økonomi, som man får ved holde dyrene længere, da dyrene ikke er effektive i foderomsætning ved 10-12 måneders alderen. Det kompliceres af, at der gives et fast tilskud pr. slagtet kalv, som man producerer, hvilket ikke tilgodeser produktion af ældre kalve, da ældre kalve betyder, at der kan produceres mindre dyr på ejendommen. Der ønskes derfor i denne situation beslutningsstøtte til at vælge det rette slagtetidspunkt, så økonomi kan optimeres, og/eller om der indenfor besætningen skal optimeres med forskellige slagtealder afhængig af race, præmier og tilvækst.

Det grundlag som kalveproducenterne har brugt i deres overvejelser er: slagtekalvepræmien, gennemsnitlig tilvækst af kalvene og udviklingen i slagteprisen, som stiger med højere vægt. Det påpeges dog, at der er mange variabler, der trækker i forskellige regninger, og at det er meget svært at finde ud af, hvad der er det rigtige at gøre.

### Slagtekalverådgivere

De rejste problemstillinger er forelagt DLBR Slagtekalve, der er et rådgivningsfirma med speciale i produktionsrådgivning til slagtekalveproducenter, og her er man enig i landmandens betragtninger.

Især spørgsmålet om tilvækst holdt op imod slagteprisen, som stiger med vægten, er noget der ofte stilles spørgsmål til, da der er mange faktorer, der påvirker, og kompliceres yderligere af, at der er forskellige produktionsresultater på bedrifterne, som skal tages med i betragtningerne.

## Griseproduktion

Griseproduktionen har, som de andre driftsgrene, brug for overordnet klarhed over deres økonomi fremadrettet. Griseproduktionens bytteforhold er gennem 2022 blevet væsentlig forringet, da deres input er blevet dyrere, uden at prisen på grisekød er steget i samme grad. Det betyder, at adgang til fremtidig likviditet er af stor betydning, og mangel på likviditet kan udfordre den fremtidige eksistens af hele virksomheden. Her kan en tidlig klarhed over den fremtidige økonomi give mulighed for at agere og tage beslutninger, der forbedrer den fremtidige likviditet. Denne situation fylder meget hos griseproducenterne, og det har også påvirkning på de ønsker, de aktuelt har til beslutningsstøtte. Udover en samlet oversigt over virksomhedens økonomi, er sanering og indkøb af dyr blevet et yderst relevant emne, som i de næste afsnit er beskrevet særskilt.

### Sanering af sygdomme

Griseproducenter overvejer i disse tider, om der kan opnås økonomiske og likviditetsmæssige fordele ved at få grisene fri for specifikke sygdomme. Dette bliver forstærket i en periode, hvor bytteforholdet er ringe, og et tab fra en saneringsperiode derfor er mindre, da der ikke mistes et højt dækningsbidrag ved, at stalden er tom i en periode. Det er oftest luftvejslidelser, det er relevant at sanere for.

I et helt nystartet sohold starter landmændene oftest med den højeste sundhedsstatus, dvs. fri for sygdomme, men over årene bliver besætningen smittet, og det medfører lavere produktionsresultater. For slagtegriseproduktion gælder det, at de har den sundhedsstatus, der er på de grise, som de indkøber, plus det som lokaliteten gennem årene har fået ind. Det kan derfor være noget problematisk med lavere sundhedsstatus på lokaliteten, end det som indkøbes, og et match er oftest at foretrække økonomisk, så smågrise som tilføres, kommer med samme sundhedsstatus, som der er på lokaliteten.

Over tid falder en lokalitets sundhedsstatus normalt. En del producenter holder sygdomme nede med vaccinationer, men det medfører også højere omkostninger. Mod eksempelvis PRRS vaccinerer nogle bedrifter poltene en eller flere gange, mens det for nogle også inkluderer ældre søer, og endda også smågrise. Derfor er omkostningerne til vaccination også unik for hver enkelt producent. Valg af og omfanget af vaccination er dermed også en beslutningssituation. På et tidspunkt kommer beslutningen for soholderne eller slagtegriseproducenterne, om de skal sanere deres besætning for disse sygdomme.

Ved sanering er der flere muligheder. Man kan enten anvende en total- eller delsanering for at fjerne sygdommene. Ved en totalsanering skal alle grise være væk fra en lokalitet i en given periode. Ved en delsanering er det kun en delmængde, f.eks. enkelte staldafsnit. Dette har forskellige økonomiske konsekvenser, som landmændene overvejer og gerne vil kende den økonomiske konsekvens af.

I de overvejelser, som griseproducenterne har, indgår de øgede indtægter som en saneret besætning kan give, hvis soholderne vurderer, at sundheden har betydning for deres effektivitet. Eksempelvis har det været sædvane, at smågrise fri for sygdommene MYC og AP giver 9 kr. mere ved salg. Dette kan dermed have stor betydning for indtjeningen og likviditeten. Slagtegriseproducenter har som sagt sundhedsstatus efter de grise, de køber ind plus det, som måtte være på ejendommen i forvejen. Hvis sundhedsstatus er lav, betaler de nogle gange soholdere for at vaccinere smågrisene. Dette bliver så lagt oven i smågriseprisen, da soholder afholder vaccineudgiften. Hvis en slagtegriseproducent skal skifte smågriseleverandør, kan der være forskellig sundhedsstatus mellem gammel og ny

smågriseleverandør. Her kommer så overvejelserne, om besætningen i den situation skal totalsanere, eller om man blot skal forsøge at presse sygdommen ud med en delsanering.

### **Indkøb af slagtegrise**

Nogle gange betyder konjunkturer eller misforhold mellem slagtegrisenotering i Danmark og markedspriser for smågrise til udlandet, at slagtegriseproducenterne overvejer, om det er mere fordelagtigt at undlade at sætte et hold smågrise ind i deres slagtegrisestalde. I så fald kan de sælge smågrise til puljen i stedet for at opdrætte dem. Det er drøftet med griseproducenterne i undersøgelsen, hvilke konsekvenser det har for deres bedrift, hvis de tager en beslutning om at sælge et hold smågrise. Den beslutningssituation producenterne befinder sig i er, om der overhovedet er en gevinst ved at sætte et hold smågrise ind i stalden. Situationen optræder, når smågrisepriserne er meget høje, og noteringen ved slagtning er lav, og de ikke forventer noteringen stiger nok, inden de indsatte smågrise skal slagtes. Man springer dermed et hold grise over, fordi økonomien vurderes som værende for dårlig, men ofte er det beslutninger, som landmanden træffer uden at være sikker på, om det er den rigtige beslutning, og her efterspørges et rådgivningsværktøj.

Konkret var en landmand kommet frem til, at noteringen skulle stige 3 kr./kg på kun 13 uger, hvis der skulle være positivt dækningsbidrag af næste hold slagtegrise. Heri var inkluderet de priser, som foderkornet alternativt kunne sælges til. Det forekom ham ikke realistisk, at noteringen kunne stige så meget på 13 uger. Ud fra denne kalkule havde han besluttet sig til at sælge dette hold smågrise, og så lave de færre slagtegrise. Udover at kende egne forudsætninger, er der også et element af spekulation i beslutningen. Landmanden skal kunne udregne sit tabte kapacitetsbidrag ved ikke at sætte grise i stalden, og udviklingen i noteringen om ca. 13 uger.

I en presset økonomisk situation er likviditetspåvirkning også noget, de gør sig overvejelser omkring. Såfremt kassekredittrækket er højt, og øget kredit ikke er muligt, betyder videresalg af et hold smågrise penge i kassen her og nu, men om ca. 13 uger mangler det tabte dækningsbidrag/kapacitetsbidrag fra slagtegriseproduktionen. Dette understreger, at ændringer i planlagt produktion har stor betydning for likvidetsflowet på bedriften, og at fremskrivning af likviditetsflowet bør være en del af beslutningsgrundlaget i nogle situationer.