

Bornholm d. 19. sept. 2019 – Arrangement Bornholms Øko Jord.

Etablering af ny landbrugsvirksomhed

Erfaringer fra projektet Det samfundsnyttige
landbrug om nye ejer og samarbejdsformer

Lone Andreasen, Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, DK-8230 Åbyhøj
Mail: la@okologi.dk

Projektet
Det samfunds-
nyttige
landbrug
KORT

- UDFORDRINGER: Generationsskifte, både etablerede og nye landmænd der vil "noget andet" (fri af effektivitetspres, løse nye opgaver på nye måder)
 - OPGAVE: Finansiering af at nye landmænd kan etablere sig, hvordan organisere løsning af nye opgaver (naturpleje, sociale arbejdssteder – energi, affald/næringsstoffer), skabe nye robuste forretningsmodeller for landbrugsvirksomheder
 - CASES: Etablerede en række nye typer landbrug
-
- ERFARINGEN: Nye landbrugsvirksomheder baserer sig på NYE SAMARBEJDER mellem landmænd, mellem landmænd og borgere, kommuner samt jordejere.

Nye Landbrugs- virksomheder baseret på Samarbejder

- Delelandbrug – Bundgaards Sharemilkere
- Driftsfællesskab – Skyttes Gartneri

- Forudbetaling – Hegnsholt Hønseri
- Abonnementsordning og lign. – Troldegården
- Folkefarme – Egholm Folkefarm, Peters Gartneri
- (andelslandbrug, private investorer, Brinkholm, Topkærsgaard)
- Lokal jordfond – SamsØkologisk, LivsSalling
- Landsdækkende jordfond – Danmarks Økologiske Jordbrugsfond
- Pensionskassefinansiering - Almende

- Naturpleje – St. Vildmosens Naturgræsningsfællesskab, Højvang Økologi
- Sociale arbejdssteder – Westergaards Planteskole, Topkærsgaard

ERFARINGEN der er potentiale i SAMARBEJDER – men for få unge landmænd der kan se potentialet. Hvorfor? Et spørgsmål om tid? Mangler vi perspektivrige forretningsmodeller?

Bundgaard Sharemilker



Barsøe og Dalsgaard IS 1 og 2.





Hegnsholt Hønseri



Silkeborgvej 260 | 8230 Åbyhøj | www.okologi.dk | 87 32 27 00 | info@okologi.dk

Projektet er støttet af
VILLUM FONDEN



Troldegården



Yduns Have

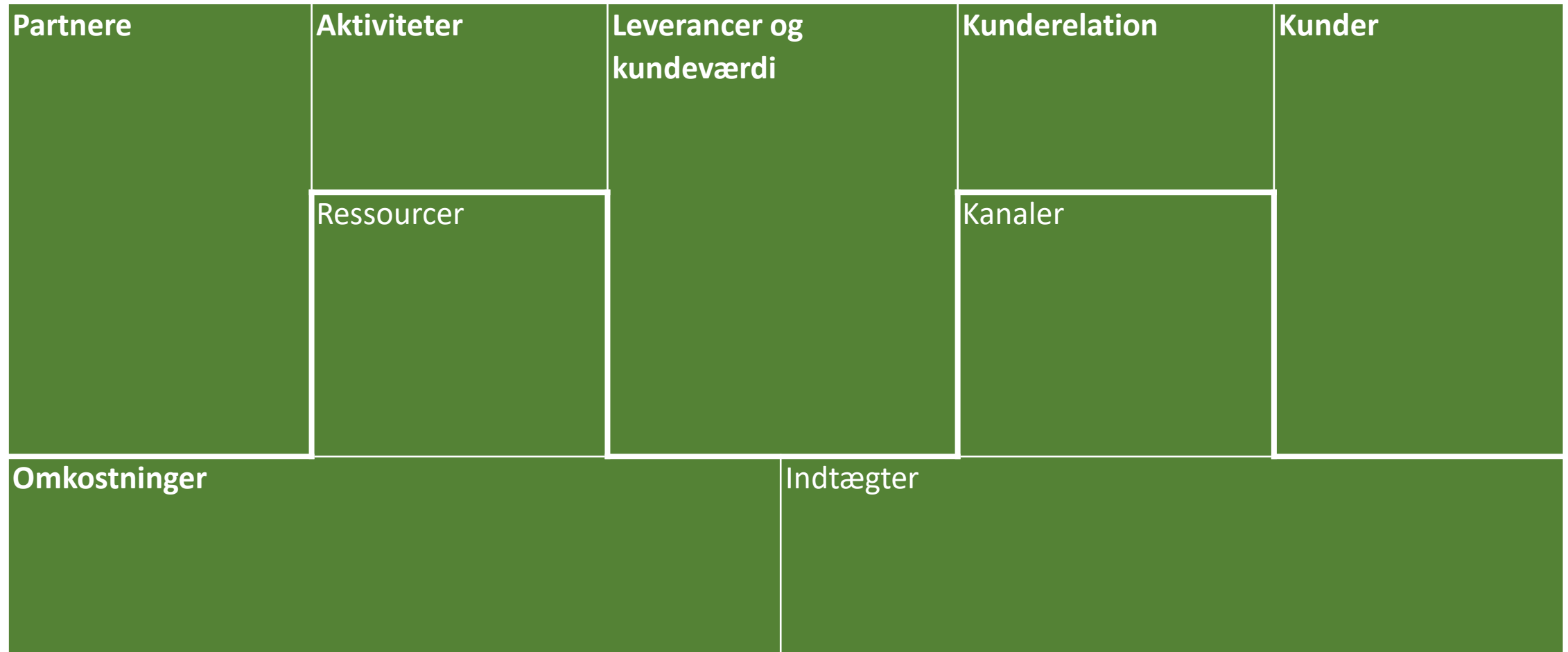


Robuste
forretnings-
modeller
Samarbejde

Hvordan opbygge nye robuste forretningsmodeller og etablere sig med ny landbrugsvirksomhed

– hvilken produktion, til hvilke priser og omkostninger, hvilke kunder, kan modellen fungere?

Forretningsmodel –




Samarbejde

Overvej dine muligheder for samarbejder

- Hvilke ressourcer mangler? Hvilke aftaler skal du etablere? Drejer det sig om adgang til jord, eller skal du etablere en afsætning til kunder der netop efterspørger dine specifikke produkter og vil betale den pris du sætter, eller vil du skaffe medlemmer til et fællesskabsdrevet landbrug(CSA). Mangler du praktisk erfaring og kan du opnå adgang hertil ved at blive delelandmand hos erfaren landmand, Kan du opnå det på anden måde?

Ressourcebehov – hvad har jeg selv, hvad skal jeg skaffe

DET SKAFFER JEG VED (finansiering): Købe, partnerskab, andet samarbejde	DET HAR JEG BRUG FOR TIL MIN VIRKSOMHED	MIN LANDBRUGSVIRKSOMHED DET HAR JEG	DET KOMMER DER UD AF MIN VIRKSOMHED	DET AFSÆTTER JEG/UDLIGNER JEG VED: Sælge, partnerskab, andet samarbejde
<i>Type: køb på markedet evt. finansiering, samarbejde</i> <i>Navn: navn på sælger evt. finansiering, samarbejds-partner</i>	<i>RÅVARER/HJÆLPESTOFFE</i> <i>R: Gødning, K-tilførsel, foder</i> <i>BESÆTNING/dyr</i> <i>JORD</i> <i>BYGNINGER: Inventar, udstyr</i> <i>KOMPETENCER: Håndværksmæssig /praktisk, viden (uddannelse)</i> <i>ARBEJDSKRAFT</i>	<i>RÅVARER/HJÆLPESTOFFER: Gødning, K-tilførsel, foder</i> <i>BESÆTNING/dyr</i> <i>JORD</i> <i>BYGNINGER: Inventar, udstyr</i> <i>KOMPETENCER: Håndværksmæssig /praktisk, viden (uddannelse)</i> <i>ARBEJDSKRAFT</i>	<i>HOVEDPRODUKTER</i> <i>BIPRODUKTER</i>	<i>Type: Salg på markedet evt. samarbejde</i> <i>Navn: På køber, samarbejdspartner</i>
				

Ressourcebehov – hvad har jeg selv, hvad skal jeg skaffe

DET SKAFFER JEG VED (finansiering): Købe, partnerskab, andet samarbejde	DET HAR JEG BRUG FOR TIL MIN VIRKSOMHED	MIN LANDBRUGSVIRKSOMHED DET HAR JEG	DET KOMMER DER UD AF MIN VIRKSOMHED	DET AFSÆTTER JEG/UDLIGNER JEG VED: Sælge, partnerskab, andet samarbejde
		Uddannelse		
		Kapital 200.000 kr		
Indkøbes og finansieres v. banklån	Besætning			
Delelandmand hos Landmand KK	Staldbygninger			
Aftale m. landmand KK	Græs, kraftfoder, halm			

Samarbejde – kunder/ borgere

Samarbejde med kunder/borgere:

Hvad vil du producere. Gennemfør evt. en testproduktion, find faciliteter hertil, lej dig ind et sted i lille skala, hvor du måske kan etablere din virksomhed senere, opbyg dine afsætningsrelationer.

Vil dine kunder betale prisen for dit produkt. Vil de indgå en aftale med dig om at forudbetale til driftskapital og måske tage en del af risikoen (fællesskabslandbrug), vil de abonnere så de sikrer sig produktet og du sikrer dig afsætning?

Hvordan skal du have en dialog med dine kunder, Hjemmeside, internetbutik, nyhedsbrev, sociale medier? Skal du afholde arrangementer for at kunder bliver opmærksomme på dig og vil involvere sig.

Samarbejde –
Jordejer,
delelandmand,
driftsfællesskab

Samarbejde med jordejer, delelandmand,
driftsfællesskab

Vil du være almindelig forpagter eller delelandmand. Skal Bornholms økojord eller DØJ involveres, kræver forretningsplan, og evt. overtagelse af stuehus.

Som delelandmand udvælg den landmand du vil etablere dig hos. Gennemgå de udvekslinger, der vil være i løbet af et år med den landmand du etablerer dig hos, hvis du bliver delelandmand.

Udarbejd udkast til samarbejdsaftale. Brug den fornødne tid hertil. Brug facilitatorer og advokat. Skal I have en prøveperiode.

Hvordan skal samarbejdet foregå i hverdagen, i løbet af året ved forskellige aktiviteter.

Hvordan skal I kunne skilles igen.

Samarbejde - Handlingsplan

Udarbejd en handlingsplan frem til første indtægt

- Udarbejd forretningsmodel
- Hvordan skal afsætning foregå – skab dine afsætningsrelationer
- Test evt. forretningsmodel ved prøveproduktion og afsætning.
- Hvordan skal landbrugsvirksomheden etableres med samarbejder, banklån og kassekredit frem til første indtægt.
- Udarbejd forretningsplan for 5 år
- Etabler samarbejder – udarbejd aftaler
- Sæt i gang
- Brug mentor (delelandmand) og rådgivning
- Følg op i forhold til forventet plan, bank, hold af sparringspartnere (kunne være Bornholms Økojord)
- (forslag: søg projekt, hvor der skaffes sparring til nye landbrugsvirksomhed de første 3 år.)

Samarbejde –
Hvor er de nye
landmænd?

Diskuter med sidemanden:

- Hvor og hvordan finder vi de unge landmænd, der vil etablere sig med en ny landbrugsvirksomhed (lejer jord og indgå andre samarbejdsaftaler)
- Er landbrugets forretningsmodeller med de eksisterende afsætningskanaler ikke attraktive nok?
- Hvordan kan værdisætningen af fødevarer ændres
- Skal der der tages mere hensyn til klima, natur og miljø for at borgere vil indgå samarbejde om at ændre værdisætningen.