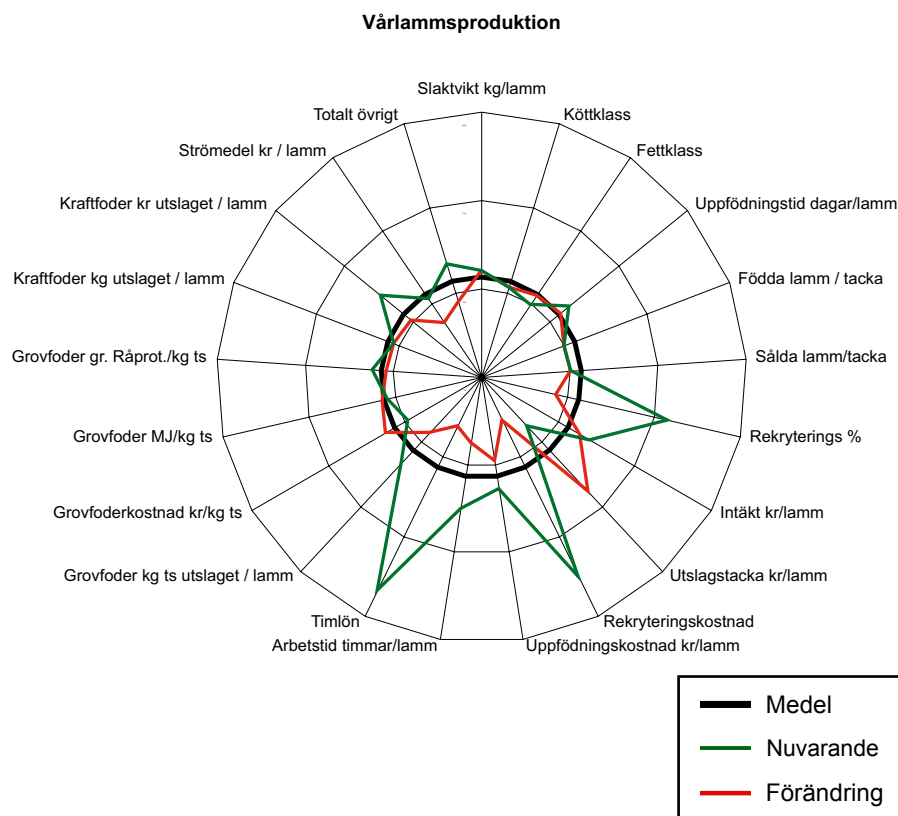


Utveckla ditt lammföretag

Hur ser det egentligen ut med lönsamheten i lammproduktionen och vad kan vi göra åt den? Svaret på den frågan är minst sagt varierande och det roliga med ett företag är ju att det hela tiden kan utvecklas. Men för att utveckla ditt företag måste du veta var du står idag, sätta upp mål för framtiden och vara en god företagare. Lönsamhet kan skapas både genom att förbättra sin produktion och pressa kostnader men även genom att förhandla med sina kunder.

Det är säkerligen få som undgått de ökade kostnaderna för insatsvaror i lantbruket. Såväl foder, gödning och markpriser har eller håller på att stiga. Som väl är verkar det nu också som att vi får en prisökning på våra slaktlamm inom kort. Likväl har säkerligen många frågat sig om detta blir tillräckligt och funderar just nu över vad som kan göras för att bemöta framtiden. Svaret på den frågan kan bara du, som enskild företagare, själv svara på för just ditt specifika lammföretag.

De något ändrade förutsättningarna på marknaden har nu fått fler än vanligt att börja fundera över sin produktion vilket i grunden är mycket positivt. Som företagare är det rimligt att man hela tiden ifrågasätter sin verksamhet och funderar över hur man kan trimma den ytterligare eller om man rentav ska byta inriktning. Kanske är en mer extensiv vinterlammproduktion plötsligt mer intressant än en intensiv vårlammproduktion. Förhoppningsvis hittar man också en del punkter



Exempel på en lammstjärna. Svart linje är medeltal för de besättningar som är med i rådgivningen. Grön linje illustrerar hur aktuell besättning förhåller sig i dagsläget till medeltalet på ett antal olika nyckeltal.

Röd linje illustrerar hur olika förändringar i produktionen påverkar resultatet. Målet är att komma så nära centrum på cirkeln som möjligt.

I exemplet ovan ser vi hur ett något dyrare och mer anpassat grovfoder sparar in på kraftfoderkostnaden och ändå med kortare uppfödningstid

Besättningen har köpt in flera ungtackor under innevarande år varför rekryteringprocenten blir betydligt lägre kommande år och därmed även intäkten från utslagstackor.

Den ökade besättningsstorleken ger också lägre arbetsåtgång per lamm. Sammantaget ger dessa förändringar ett betydligt bättre ekonomiskt resultat.

där man kan bli ännu bättre och slutligen gör man också något åt dem. Förändringar kan vara jobbiga men i regel är det oron inför dem som är jobbigast. Framgångsrika entreprenörer kännetecknas ofta av att de vågar förändra och nöjer sig sällan med att ha samma resultat som föregående år. Men framför allt vet de var de står idag och sätter upp mål för framtiden.

Dagsläget

Var står vi då idag med lammproduktionen? Många tar en titt på befintliga kalkyler och justerar den något efter eget tycke inför t ex en nybyggnation eller större utökning av lammproduktionen. Om vi tar en vårlammproduktion som exempel brukar det i regel se ut något i stil med följande:

Tacka med 2 lamm i snitt (slaktvikt ca 18 kg)	
Slaktintäkt	1400 kr
Rekrytering	-130 kr
Grovfoder	-375 kr
Kraftfoder	-310 kr
Strö, Mineral	-100 kr
<u>Övrigt</u>	<u>-100 kr</u>
Resultat	385 kr per tacka

Det är förmodligen inget större fel på kalkylen, men likväl stämmer det säkert inte in på något existerande vårlammföretag. Detta för att det är just en "standardkalkyl". En del får bättre betalt för sina lamm, andra har billigare foder och en tredje använder mycket mer halm o s v. Men hur det än är så är det ofta denna typ av kalkyler vi har som underlag när vi börjar. Sedan kommer verkligheten. Ovanstående kalkyl utgår från En tacka. Att multiplicera denna kalkyl med anta-

let tackor på gården blir ofta lite snett. Bl a beroende av att vi ofta har en del rekryteringsdjur som inte blir dräktiga första året eller för att en del tackor av praktiska utfodringskäl helt enkelt åter för dyr mat under vissa perioder. En annan anledning kan vara en uppbyggnad av en besättning. Vid egen rekrytering uteblir slaktintäkten till stor del vilket kan bli mycket kännbart på likviditeten.

Överblick

För att få en bättre överblick i sitt enskilda lammföretag borde det kanske istället vara rimligare att fördela intäkter och kostnader på de lamm som faktiskt säljs från gården. Till syvende och sist är det ändå intäkten från dessa som ska bära moderjurets kostnad, kostnaden för tomma tackor och förhoppningsvis också kunna ge lite ersättning till byggnadsunderhåll, avskrivningar och lön. Visserligen har vi intäkt från ull och slakt av tackor också men i regel är lammslakten den mest betydande och därför kan tackans ev. intäkter istället fördelas per lamm. Genom att räkna på detta sätt blir det genast mycket lättare att inse att en stor rekrytering blir svårt för slaktlammen att betala. Likaså blir kostnaden för utfodring av tomma tackor ganska tydlig. Om vi av pedagogiska skäl börjar med att konvertera kalkylen per tacka till en kalkyl per lamm istället så blir den enligt följande:

Lamm och 0,5 moderdjur per lamm	
Slaktintäkt	700 kr
Rekrytering	-65 kr
Grovfoder	-188 kr
Krafftoder	-155 kr
Strö, Mineral	-50 kr
Övrigt	-50 kr
Resultat	192 kr per lamm

Lammstjärnan

Nu börjar det bli intressant att ta en titt på hur det ser ut i verkligheten. Det är nu en del lammföretag som låtit göra en nulägesanalys av sin lammproduktion med hjälp av den sk "Lammstjärnan" för att kunna hitta var de har störst potential till förbättring och för att veta vilka mål de ska jobba mest med. "Lammstjärnan" är ett redskap som hjälper dig att ytterligare optimera din produktion och hittar ställena i ditt lammföretag där en insats gör störst nytta. För vårlammsproduktionens del ser lite siffror från statistiken från verkliga gårdar ut enligt följande:

Lamm och 0,4 – 0,7 moderdjur per lamm	
Slaktintäkt	600 - 1100 kr
Rekrytering	-81 till -352 kr
Grovfoder	-165 till -258 kr
Krafftoder	-109 till -293 kr
Övrigt	-62 till -163 kr
Resultat	-57 till 450 kr per lamm

*Fotnot: I kalkylen ligger mineralkostnad inkluderat i krafftoderkostnaden. Strömedel ligger under "övrigt"

Att döma av denna statistik skiljer sig resultaten mellan olika besättningar ganska markant och orsakerna till detta är flera. Bl a så finns det många gårdar i underlaget som är ganska expansiva och därmed har en stor rekrytering vilket ger höga produktionskostnader per slaktat lamm. Andra är väletablerade och får bra betalt för sina lamm vilket gör att deras rekryteringskostnad blir hög då den sätts som ett alternativvärde till en slaktintäkt. Men vi kan nog ändå dra slutsatsen att "standardkalkylen" kan vara ganska missvisande men visar på en rimlig riktighet när produktionen flyter och är fullt utbyggt och dessutom sammanfaller med ett "normalår".

Avvikelser

Men det är många som säger: "Det blev inte riktigt som förväntat i år därför att det och det inträffade". Naturligtvis är det bra att man känner till vilka faktorer som gör att resultatet avviker från sin kalkyl men det vore ännu bättre om man kände till dessa på ett tidigare stadium så man ev. kunde mota Olle i grind. Vad kan man då göra för att förbättra sitt resultat ytterligare? Här gäller det att hitta sina starka och svaga sidor och helt enkelt bli bättre eller anlita någon som är bättre än en själv på vissa moment.

En självklarhet är naturligtvis att tackorna blir dräktiga och levererar fina och livskraftiga lamm. Det är ändå så att i många besättningar går en stor del av ungtackorna tomma första året vilket kostar både foder och stallplats utan att ge någon intäkt. Håll tillväxten uppe på rekryteringslammen så de blir dräktiga i tid.

Lamm med höga födelsevikter växer som regel fortare och har bättre förutsättningar att överleva de första dyggen efter födsel. Detta grundläggs i början av dräktigheten då moderkakan utvecklas. Med andra ord är detta fel tidpunkt att spara för mycket på betet eller utfodringen.

Stora utgifter

Utöver dessa grundläggande principer finns det såklart anledning att se över de stora posterna i produktionen innan man börjar finslipa på detaljer. Den klart största kostnaden är som regel fodret och i en vårlammsproduktion är i synnerhet krafftodret en dryg utgift. Grunden är naturligtvis ett bra grovfoder vilket gör att enklare och billigare krafftoder kan användas i foderstaten. 50 kr mindre per lamm i krafftoderkostnad är inte orimligt. Låter kanske inte så mycket men

det motsvarar ändå ca 1,2 kg slaktvikt för ett vårlamm.

Nästa stora utgift är grovfodret. Här varierar produktionskostnaden för hö eller ensilage mycket och ofta har man inte räknat på vad de egna maskinerna egentligen kostar. Gör det! Kanske ska vissa bitar i vallkedjan köpas in eller ska kanske allt vallfoder köpas in om någon annan kan göra det billigare till bra kvalitet. Produktionskostnaden för vallfoder kan slå så mycket som upp till 50 % mellan olika gårdar. Ofta är det utnyttjandet av maskiner som är avgörande. Istället för att du och grannen ska ha två traktorer vardera är det kanske bättre att ni har varsin och en andra traktor som ni äger gemensamt.

Investeringar

Investera gärna för ökad lönsamhet och effektivitet. Det gör att ditt företag blir mer intressant för t ex kreditgivare och du kan förhoppningsvis också utträta mer arbete på kortare tid. Men fundera över vilka investeringar du gör och varför. Behöver du tjäna tid eller pengar? Ett exempel: Du gör en investering på 100 tkr för att effektivisera utfodringen. Låt säga att detta medför en minskad arbetsåtgång med 10 %. Detta gör således att även din timplön i lammproduktionen borde stiga med 10 %. Men frågan är ju vad du gör med den friställda tiden? Använder du tiden till att förbättra eller utöka din produktion ytterligare så är det helt ok. Likaså om tiden används till annat som ger en högre intäkt än lammproduktionen. Men är resultatet av investeringen att den friställda tiden inte genererar någon intäkt så har du förvisso en ökad lön per arbetad timme men resultatet i företaget är lägre eftersom investeringen belastar dig med avskrivning och ränta. I sådana fall vore det kanske bättre att investera i en utfodringsutrustning som innebar oförändrad arbetstid men som istället leder till minskat foderspill. Resonemanget kring att rationalisera bort sig själv är extra tydligt på den rena spannmålgården där stora rationella maskiner gör att en person sköter stora arealer. Men det är ofta tveksamt om de ökade maskinkostnaderna gör att bonden har mer pengar i plånboken, såvida inte företaget växer ytterligare eller kompletteras med en ny produktionsgren.

Intäkter

På intäktssidan finns också en del att göra. Naturligtvis ska man sträva efter att för varje år ha bättre slaktresultat. Men det är kanske även så att man som företagare ska se vilka intressenter som finns på marknaden. Tiden är nog förbi då man kan förutsätta att köparen av ens produkt hela tiden ger det

bästa priset. Lammen är en åtråvärd vara och marknaden skriker efter fler lamm. Med andra ord sitter du som lammföretagare i en bra sits och precis som slaktaren förhandlar med sina olika kunder borde du kunna förhandla med olika slaktare. I synnerhet om du dessutom har en rimlig volym att sälja. På många håll i landet finns fler aktörer än marknadsledaren som alla har lite olika koncept. Ta gärna en titt på deras idéer och se om de har något att erbjuda dig. De flesta har ett avräkningssystem som bygger på officiell klassificering kontrollerad av jordbruksverket. Många mindre aktörer på marknaden vill ha en viss typ av slaktkropp och sätter priset på den kvalitet de vill ha utifrån var marknadsledaren befinner sig. För de slaktkroppar de inte vill ha låter de ofta marknadsledaren betala bättre. Om vi för ett ögonblick bortser från eventuella ideologiska skäl och tänker strikt företagsekonomiskt. Varför ska du då låta en kund köpa alla dina lamm som sedan i sin tur kvalitetssorterar dem och säljer dem till olika kunder? I stället kan ju du som uppfödare göra en första kvalitetssortering om du känner ditt djurmaterial och är skapligt bra på slaktmognadsbedömning. Kanske ska huvuddelen av dina lamm gå till en kund medan du exempelvis har 20 % av lammen som håller en kvalitet som en annan aktör betalar bättre för.

Tanken med ovanstående resonemang är inte att man som lammproducent skall bryta några ingångna avtal med sin kund. Det vore dumt och skapar ett dåligt framtida förhandlingsläge. Däremot borde det vara fullt rimligt att i god tid inför slaktsäsongen diskutera med sin eller sina potentiella kunder vilken kvalitet de vill ha. Du som känner ditt material vet vad du kan erbjuda och kan därefter i stora drag också bedöma hur stor del av dina lamm som passar just denna kund. Utifrån detta skall sedan avtal upprättas. En öppen dialog med andra ord.

Till sist...

Avslutningsvis så är recepten till framgång många och ingredienserna ännu fler. Men grundstommen i ett lyckat lammföretag är att du vet var du står och vet vart du är på väg. Sätt upp mål för din verksamhet och ha gärna några delmål utmed vägen. Välj ut några relevanta nyckeltal som hjälper dig mot målen. Utveckla det du är duktig på och intresserad av. Alliera dig gärna med personer som är bättre än dig själv på de bitar du finner lite mindre intressanta. Ett gott nätverk är ofta en väldigt användbar ingrediens i framgångsrecept.

Lycka till!

Magnus Jönsson, Skånesemin



Magnus Jönsson,
Rådgivare Skånesemin,

Tel. 0415-195 20,

E-mail:

magnus.jonsson@skanesemin.se

Arbetar bla med:

Lammstjärnan – företagsanalys för lammproducenter

Foderstatsberäkningar för får och lamm

Vallrådgivning

Tvärvillkorsrådgivning

Driver även ett deltidslantbruk om ca 50 ha med 140 tackor i vårlammsproduktion samt produktion av hästfoder.



Beredning av lamm & fårskinn

- ✓ högsta kvalitet
- ✓ lägsta pris
- ✓ snabba leveranser

För priser m.m ring,
eller besök oss på
www.donniaskinn.nu

DONNIA SKINN AB

Box 66, 573 21 TRANÅS
Tel. 0140-56355 Fax. 0140-65218
info@donniaskinn.nu



Fårfor Effekt Lamma –mineralfoder laddat med det tackan behöver vid lamningen

- ▶ Anpassad för högdräktighet och digivning
- ▶ Innehåller extra E-vitamin och selen
- ▶ Ges från 6 veckor före lamningen



Lantmännen
Lantbruk

Beställ hos Lantmännen Direkt
telefon: 0771-111 222