

Referat

Studietur til Holland

Den 3. september - 6. september 2014



Arrangeret af Økonomikonsulenternes forening i samarbejde med Danace ved Christien Bas

Indhold

Deltagerliste	2
Onsdag den 3. september 2014	3
Kl. 13. Indlæg med Rick Hoksbergen, regionsdirektør for Alfa Accountants, region Frisland	3
Kl. 16. Besøg hos Jan Hoogeboom, mælke- og yoghurtproducent.	5
Torsdag den 4. september 2014	8
Kl. 9.00. Indlæg ved ABAB	8
Kl. 13.00. Indlæg ved ZLTO, manager og afdelingsleder Marinus van Dee, ZLTO	10
Kl. 17.30. ASP adventure BV	12
Fredag den 5. september 2014	13
Kl. 9. Besøg hos Wageningen Universitet en Research, ved Sjoerd Bokma	13
Kl. 11. Indlæg ved Rabobank	16
Kl. 15.30. Besøg hos svineproducent Johnny Hogekamp.	18

Deltagerliste

Navn	Virksomhed	Adresse	Tlf	E-mail
Turarrangør: Christien Bas	Danace	Kaptain Andersens gade 38, 8700 Horsens	3031 3028	chb@danace.dk
Henning Vinther Boldsen	JLBR	Majsmarken 1, 7190 Billund	2479 1183	hvb@jlbr.dk
Inge Kjeldsen	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3068	isk@landbo-limfjord.dk
Line Hansen	Østdansk landbo- forening	Center Allé 6 4683 Rønnede	5122 6528	lih@ostdansk.dk
Niels Chr. Gra- versen	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3064	ncg@landbo-limfjord.dk
Keld Dieckmann	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3566	kdi@landbo-limfjord.dk
Jes Kjærgaard	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3567	jes@landbo-limfjord.dk
Kim Hermansen	Gefion	Fulbyvej 15, 4180 Sorø	5786 5228	kie@gefion.dk
Lisbet B Bodil- sen	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3584	lbb@landbo-limfjord.dk
Svend Kristen- sen	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3067	Skr@landbo-limfjord.dk
Finn Benneds- gaard	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	9615 3564	fib@landbo-limfjord.dk
Vagn Bech	Landbo Limfjord	Reservevej 85, 7800 Skive	2945 1224	vbe@landbo-limfjord.dk
Anne Katrine Platz	Djursland Landbo- forening	Føllevej 5, 8410 Rønde	8791 2027	akp@landboforening.dk
Susanne Han- sen	Gefion	Fulbyvej 15, 4180 Sorø	5786 5234	sh@gefion.dk
Finn Skotte	Gefion	Fulbyvej 15, 4180 Sorø	5786 5225	fs@gefion.dk
Poul Brandstrup	Gefion	Fulbyvej 15, 4180 Sorø	5786 5233	pb@gefion.dk
Niels Bloch	VLF	Agro Food Park 15, DK 8200 Aarhus N	8740 5148	nib@vlf.dk
Jørn Aarøe	Sønderjysk Land- boforening	Billundvej 3, 6500 Vojens	2028 0647	jaa@slf.dk

Onsdag den 3. september 2014

Kl. 13. Indlæg med Rick Hoksbergen, regionsdirektør for Alfa Accountants, region Frisland



Rick har selv været landmand i 7 år. Gården var nedslidt og stoppede i 2002 grundet, at hustru var "overfølsom" over for køer og gården var for lille. Herefter startede han som rådgiver.

Historien om virksomheden Alfa Accountants:

Rådgivning er grundlagt ca. år 1900 i landboforeningerne og solgt til medarbejderne i 1992, da de daværende ejere(landboforeningen) indgik i en fusion. For at kunne komme med i fusionen, på grund af forskelle i egenkapital, måtte landboforeningerne sælge rådgivningsvirksomheden til medarbejderne for at skaffe tilstrækkelig kapital til fusionen.

Rådgivningsområder:

- Faglig rådgivning inden for landbrug
- Økonomi, virksomhedsrådgivning, strategi og budgetter
- Bogføring og udarbejdelse af regnskaber.

Der udarbejdes budget på ca 5-10 % af alle kunderne, flere i krisetider end i gode tider. Alfa Accountants har 32 kontorer i Holland med i alt 740 medarbejdere, 50 % arbejder med landbrug og den øvrige del med andre erhverv. Firmaet er et af 4-5 store rådgivningsselskaber for landbrug i Holland.

Der er ansat 29 medarbejdere på det lokale kontor, som Rick er regionsdirektør for, heraf 3 med skat, 4 økonomer, 22 assistenter.

De medarbejdere, der har været ansat i mere end 2 år, bliver tilbudt at blive partner.

Strategi for styrkelse af kundeloyalitet:

- Hjælpe kunderne bedst muligt
- Koordinering af viden i mellem rådgivere/medarbejdere om kunden forud for kundemøde.

Prisstruktur:

Overvejende fast pris og arbejder ud over fast pris er på timepris.

Det gennemsnitlige rådgivningshonorar til fast pris for kunderne ligger på ca. 6.000 €. De der betaler mest betaler ca. 24.000 €.

Hele tiden booket op 5-6 uger frem, og kan derfor ikke påtage sig væsentlige ad-hoc opgaver med mindre end ca. 5-6 ugers ventetid.

Alle kontorer og ansatte er koblet op på fælles server, hvor alle tal fra regnskab og alle faglige data fra mark og husdyrproduktion bliver lagret. Mejeri, slagteri og foderstof leverer data til den fælles database. Databasen ejes af Alfa Accountants og der sendes data til offentlige myndigheder uden kundefuldmagt.

- Firmaet sørger for indsendelse af gødnings- og kemikaliereregnskab til offentlige myndigheder.
- 75% af kunderne får udført arbejde på det fælles IT system, 20 % af kunderne bogfører på eget system og 5% er opkoblet online, ligesom Ø90 online i Danmark.

Erhvervelse af nye kunder:



Our company

- [How to strengthen customer loyalty?](#)
- [How to get in contact with new customers?](#)
- [Increase revenue per customer](#)

ALFA Accountants arrangerer fælles møder med bank eller afholdelse af faglige møder med f.eks. foderstoffer mv. for at skabe kontakt.

Omkostninger ved mælkeproduktion er incl. afskrivninger ca. 48 eurocent pr kg mælk i Holland og i DK 49 eurocent kg mælk, ud fra statistikker udarbejdet af European Dairy Farmers (EDF).

Ca. 50 % af mælkeproducenterne vil have økonomiske problemer ved 36 Eurocent pr kg mælk. Såfremt der vil blive problemer med likviditeten, kan der evt. anmodes om afdragsfrihed, såfremt banken tillader det.

Medlem af European Dairy Farmers.

1/3 af familier med malkekøer har pt. problemer.

Gæld pr. ha. er på ca. 20.000 € sammenlignet med 26.000 € pr ha i DK. Afdragskrav 4,5 Eurocent pr. kg. leveret mælk. Der er nu kun 2 banker tilbage, der vil finansiere landbrug, heraf udgør Rabobank's markedsandel på 85%. 30 årige lån til jord er muligt, men der ydes overvejende 15 eller 20 årige lån til jordkøb evt. med afdragsfrihed.

Citat: "If farmers have money, they spent them!"

Sale and lease back på jord:

Jorden sælges til markedspris, men der udbetales kun 60 % af markedsværdien. Hovedstolen opskrives med 2,2 % årligt i 28 år, hvor jorden tilbagekøbes incl indeksring. Den frigjorte likviditet bruges til finansiering af investeringer på bedriften. Jorden lejes efter salget tilbage og der betales årligt en jordleje på 2500 € pr. ha. for brugsretten. Alle kan købe jord i Holland, - forsikringselskaber har derfor købt en hel del jord,

Det blev gennemgået, hvilke miljømæssige udfordringer hollandske landmænd står over for. Dette emne gennemgås i efterfølgende referat fra et andet besøg.

Generationsskifte blev også gennemgået. Dette gennemgås i efterfølgende referat fra et andet besøg.

Kl. 16. Besøg hos Jan Hoozeboom, mælke- og yoghurtproducent.



På vores første dag i Holland besøgte vi en meget spændende landmand. Han tænkte meget på vores ve og vel og vi startede derfor med en god portion squashsuppe med yoghurt og brød til.

Han startede for 27 – 28 år siden, hvor han overtog ejendommen efter sin far, som døde i en tidlig alder. Han arbejdede sammen med sin mor i nogle år inden generationskiftet. På det tidspunkt blev der produceret 220 ton mælk og der var 30 køer.

Han blev gift med den rige nabodatter:-) og SAMMEN har de løbende udviklet bedriften. Det første år sov han ikke så godt om natten, da han tænkte meget på økonomien – hvordan skulle de få det til at hænge sammen? Han er absolut landmanden, der tænker i bundlinje og derfor gik tankerne ikke på vækst, men meget i retning af: ”Hvordan kan jeg få mere for mit produkt – altså en højere pris for produktet og med lavest mulige omkostninger og ad den vej skaffe mig en god økonomi?”.

Han startede derfor en osteproduktion og salg af pasteuriseret mælk til lokale butikker. Det var svært at sælge mælk, der ikke er homogeniseret – mange kunder troede, at der er noget galt med mælken, det gav nogle problemer. Via salget til de lokale butikker mødte han en tyrker, som foreslog at sælge på det tyrkiske marked. Det var dog ingen succes i starten, da produktet blev betragtet som et hollandsk produkt, bl.a. pga. emballagen og ”markedsføringen” af produktet.



I dag sælger han små partier af yoghurt til store supermarkeder og til tyrkiske butikker. Succesen ligger i, at han i hovedtræk kun har 22 opskrifter, men 50 forskellige emballager. Små serier tilpasset det lokale marked betyder høj pris. Han sælger græsk, bulgarsk og tyrkisk yoghurt og produktet betragtes som lokalt med en lokal historie og ikke som i starten som hollandsk.

Fakta kvæghold:

- 300 årskøer UDEN opdræt.
- Køerne bliver insemineret med Blåhvidt og alle kalve sælges. Der indkøbes kvier. Han producerer selv 2,5 mio. kg mælk og der indkøbes 4,5 mio. kg, da der i alt produceres yoghurt fra 7 mio. kg mælk.
- Hans mælkeproduktion kører efter low-cost-princippet, hvor der er fokus på bundlinjen.
- 75 ha jord.
- 2 hold, 250 malkende, 50 drægtige.
- Stalden/besætningen er løbende blevet udvidet.
- Udvendigt foderbord, ædeplads til hver 2. ko.
- En sengeplads pr. ko.
- Stalden er i dag 17 x 100 meter. 5 m² pr. ko. To meter dyb kanal, som i alt rummer 3.000 m³
- Om sommeren henter køerne størstedelen af foderet i form af afgræsning.
- Køber majs.
- Han blander ikke sit foder. Udfodres efter lagkægeprincip med gummiged.
- To ansatte i stalden. Jan og søn malker i weekenden.
- Fokus på bedriftens samlede mælkeproduktion pr. dag - ikke pr. ko!
- Malkestald uden nogen form for teknik, ingen af-tagere, svingbar 12 maskiner.
- Maskinpark – nærmest ikke eksisterende – en gammel Zetor – traktor og gummiged med totalt nedslidte dæk.



Jans kapacitetsomkostninger, det er her maskinstation, afskrivninger + vedligehold på maskiner samt løn udgør 8 eurocent pr. kg mælk, dertil kommer stykomkostningerne, som ikke blev oplyst.

Fakta yoghurtproduktionen/pakkeri:

- Der er bundet 200.000 – 300.000 EURO i emballage. Dette område fylder meget af selve produktionen.
- Pakkeriet er et stort fokusområde som fylder meget i hverdagen.
- 5 pakkemaskiner – for at kunne lave de mange ”forskellige produkter”/optimere prisen.
- 19 medarbejder



Driftsøkonomi

Jan tænker i den grad i bundlinje. Hvis det eksempelvis viser sig at mælkeproduktionen ikke bidrager til bundlinjen, er Jan klar til at sætte køerne ud og indkøbe mælk til yoghurtproduktionen. Resultatet af de to produktioner opdeles ikke pga. skattemæssige forhold, men internt kender Jan og hans søn resultatet for de to produktionsgrene.

Opsummering

- Jan har aldrig været til "de bløde værdier". Han vil ikke nøjes med et resultat på det jævne – hvor det lige løber rundt, der er fuld fokus på bundlinjen hele tiden.
- Jan har fokus på løbende produktudvikling. Han er i tæt kontakt til sine aftagere for at af-dække deres behov. Jans søn og datter er kommet med i ejerkredsen. Hans datter brænder for at opsøge nye markeder. Han kalder hende for entreprenøren. Sønnens arbejdsområde er selve produktionen, herunder medarbejderpleje.
- Fokus på minimering af omkostninger, hvilket en del danske landmænd kunne lære af.
- Hvis han på sigt kan se at markedet udvikler sig ugunstigt for mælkeproduktionen, er han klar til at afhænde køerne. Dette kan gøres forholdsvis hurtigt på grund af den produktionsform, han har i stalden.
- Jan er generelt fuldstændig ligeglad med prestige. Det handler ikke om flere køer eller den rigtige farve på traktoren, men om at tjene penge.

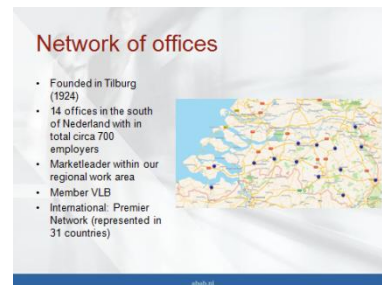
Vi afsluttede med at spise dejlig mad, som Jan tilberedte på en kæmpe stegepande. Et meget udbytterigt og spændende besøg.



Torsdag den 4. september 2014

Kl. 9.00. Indlæg ved ABAB

Firmaet har 14 kontorer i det sydlige Holland, samt er tilstede i 31 forskellige lande. De startede i 1896 og udbød bogføring fra 1924, de har 700 ansatte og de anser sig selv for markedsledende indenfor økonomirådgivning til landmænd. Deres formål er 'relationsmanagement' og under det begreb udbyder de en lang række produkter. ABAB har et elektronisk arkiv til hver kunde - kaldet 'my-abab'. I den centrale database kan de også tilbyde benchmarking mv. til deres kunder og de kan lave visse branchestatistikker.



Omkring begrebet relationsmanager sagde Bert, at det var en samtalepartner (KAM) med kunden, betalingen for dette afregnes direkte til kunden, mens sparring mellem kolleger om kunden ikke blev direkte faktureret til kunden. De laver strategi, investeringsplaner og likviditetsbudgetter for kunderne samt skatteregnskabet. VLB har 10.000 kunder i alt heraf 3.000 landbrugskunder.



ABAB har en specialist til ethvert spørgsmål! ABAB er medlem af 'VLB', som er 5 virksomheder, der samarbejder. VLB har til sammen 6000 ansatte og de har 80 pct. af landbrugssegmentet og de er medlem af EFAC.

Relationsmanageren besøger landmanden min. to gange om året. VLB har samarbejde/lobbyarbejde i forhold til det ministerierne, bl.a. i forhold til udarbejdelse af forskellige satser til brug for skatteregnskabet.

Det blev oplyst, at 70-80 pct. af landmændene er over 45 år og der lukkes 10 landbrug hver dag og der er mange deltidsladbrug i deres portefølje.

Husdyrproduktionen er koblet op på produktionsrettigheder, de blev indført i 1984 og der er forventninger om, at de kan blive afskaffet i 2018. Det er ikke muligt at afskrive på rettighederne, men det diskuteres om det skal blive muligt.



Skattereglerne i Holland blev gennemgået med vægt på de landbrugsmæssige forhold. Det hollandske skattesystem er inddelt i et 'bokssystem', eksempelvis er der en boks til indkomstskat og en boks, der vedrører formueskat. Eksempelvis er en forpagtningsindtægt skattefri, i stedet er en stigning i det ejede jord skattepligtig jf. boksen om formueskat .

Hvis jorden drives af ejer, er man ikke omfattet af boksen indeholdende formueskat. I stedet er man omfattet af boksen vedrørende indkomstskat og man bliver derfor kun beskattet af jordens resultatet og ikke af de årlige stigninger i jordens værdi. Kun hvis driftsformen ændres, for eksempel ved overgang til bortforpagtning sker der overgang til boksen vedrørende formueskat. I boksen med formueskat sker der en løbende beskatning af stigningen i jordværdien, inkl. den stigning, der sker ved selve overgangen fra aktiv drift til passiv drift.

Headlines reserves for re-investments

- Replace within 3 years after the year of alienate (sales)
- Requires accounting value
- Profit made by the asset can be accounted to all kinds of assets with a depreciation term less than 10 years.

Der har i en periode været særlige skatteordninger for at tilskynde til investeringer. Der er endvidere meget fleksible genanbringelsesregler for alle fortjenester, der konstateres, der er eksempelvis mulighed for at genanbringe fortjeneste på inventar.

Generationsskifter sker som hovedreglen indenfor familien, da der er meget gunstige successionsregler indenfor familien og til nære medarbejdere. Bl.a. kan jord værdiansættes til en going concern værdi, hvilket gør, at overdragelsessummerne er relativt lave.

Der skal derudover ikke betales gaveafgift i disse familiehandler, men sælger man ejendommen indenfor 5 år, skal der betales gaveafgift. Hvis der er flere børn, laves der næsten altid en kontrakt om, at hvis barnet som overtager ejendommen sælger inden for 15 år, skal gevinsten deles mellem alle søskende.

Moms

I Holland er landbrug ikke forpligtet til at lave momsregnskab. Mange er dog begyndt at gøre det, fordi der er en fødevare moms ved salg af fødevarer på kun 9 pct., mens den almindelige momsprocent er 25.

Forpagtning

Bert forklarede derefter om de specielle forpagtningsregler, bl.a. at hvis aftalen er under 26 år, kan der ske forlængelse hvert 12. år og der er en forkøbsret for forpagter. Er kontrakten over 26 år, skal en evt. forkøbsret indføres ved aftalens indgåelse ellers kan der ikke aftales en forkøbsret.

Jordpriser i fri handel er ca. 80.000 euro til landbrugsformål, mens til byudvikling er 500.000 euro ikke usædvanligt. I familiehandler ansætter jorden typisk til 20.000 - 25.000 euro.

KI. 13.00. Indlæg ved ZLTO, manager og afdelingsleder Marinus van Dee, ZLTO



ZLTO er en landbrugsorganisation i det sydlige Holland og kan nærmest sammenlignes med en regional udgave af Landbrug og Fødevarer.

Marinus' generelle betragtning er at landmanden er for ydmyg og at der er et generelt pres fra omgivelserne på landbruget. ZLTO arbejder på landmandsniveau, for derved at få landmændene til at føle sig stolte af deres produktion og få produkterne solgt.

De har en vision for 2020 for hvordan en bedrift kan se ud, for at landbruget bliver mere anerkendt som erhverv og derved opnå et bedre salg af landbrugsprodukter. Grunden er at der altid vil være efterspørgsel på mad. Der bliver arbejdet meget for at hollænderne skal have følelser for dyrene, således at der ikke bare bliver fokuseret på de billigste produkter, men at forbrugeren kommer til at tænke over hvad det er de køber.

Den hollandske landbrugsproduktion er den 2. største landbrugsøkonomi i verden. USA er den største.

Et af problemerne for landbruget er at der ikke bliver tænkt ud af boksen, ZLTO vil være med til at ændre dette bl.a. ved at se på andre brancher for at se om de kan lære noget her. Seneste er der bl.a. blevet ansat en ny direktør, som har en helt anden baggrund, og hun er god til at stille spørgsmålstegne ved måden tingene bliver gjort på, og de håber derved at kunne opnå, at tanke-sættet bliver ændret og der bliver tænkt mere innovativt.

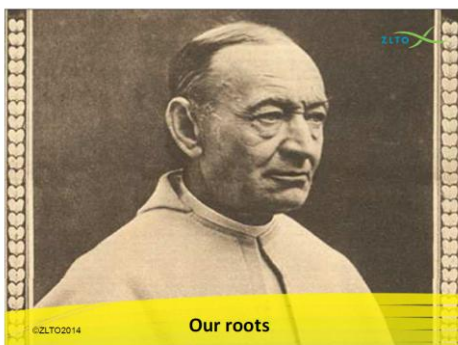
ZLTO er en union af traditionelle landmænd hvor der er fokus på landbrug og fødevarer virksomheder og entreprenørskabet. Der er 18.000 medlemmer, hvor af 10.000 er virksomhedsejere.

ZLTO blev grundlagt i 1896 af en katolsk præst

Organisation



- 18,000 members: 10,000 business owners
- Founded by farmers in 1896
- Still managed by agricultural entrepreneurs
- 60 branches in the south of the Netherlands
- Noord-Brabant, Zeeland, Zuid-Gelderland



Grunden til stiftelsen var, at han kunne se, at landmændene var fattige og havde brug for et bedre liv. Sammenslutningen skulle være med til at ændre dette og få dem til at tænke anderledes. I dag er der 60 afdelinger fordelt i det sydlige Holland.

Indtil for 2 år siden var de afhængige af Vion (slagteri), som gav dem pengene til deres arbejde. Efter krise i slagteribranchen er der ikke længere de samme penge til arbejdet, og de skal nu selv til at tænke over hvordan de tjener pengene. Fx ved at arbejde i projekter. ZLTO ønsker at være markedsleder.

Missionstatement



- ZLTO supports, promotes and reinforces its members in their efforts to obtain a solid position (sustainable) in the market and in society
- Our members are enterprising farmers in the rural area (country site)
- We believe in the strength and vitality of our enterprising farmers. We offer them real opportunities



KI. 17.30. ASP adventure BV



Torsdag eftermiddag tog vi til Valkenburg til en anderledes oplevelse. - Cykeltur, cave-cykling, under jorden på MB-cykler i et stenbrud af kalksten under jorden i et virvar af minegange. Turen startede med nedstigning på en smal, åben vindeltrappe 30-40 meter lodret ned i jorden. Temperaturen dernede er konstant på 12 grader C og der er en kapacitet til ca. 1.500 gæster om dagen. Stenbruddet har været i brug i gennem mange år og består af ca. 70 km gange. Der brydes stadig kalksten i minerne. Kalkstene ligger i forskellige tykkelse af lag, men typisk med en tykkelse på mellem 1 og 1,8 meter. Kalkstene er opstået på resterne af tidligere liv på stedet, af døde organismer kalk, som er sunket til bunds i havet, der var der på den tid. Det store tryk har stabiliseret kalkstenen til stor hårdhed og styrke lodret, men ikke vandret. Kalkstenene bruges til byggeri af kirker, store bygninger og huse. I dag bruges kalkstenene mest til reparationer i bestående bygninger, idet de er meget dyre. Kalkstene er specielle på den måde, at stenen skal anvendes med samme flader op og ned, som fra bruddet ellers kan stenen ikke holde til stort tryk og vægt.

Turen på cykel med lys på, var på ca. 7 km i de totalt mørke, både smalle og lave minegange, op og ned, hvor vi skulle ligge helt ned over styret mange steder for ikke at støde hovedet mod mineloftet. Vi kørte i 2 hold med guide og påført hjelm. På holdet rapporterede vi hele tiden frem og tilbage mellem forreste og bageste cykel, at alle var med, idet det ville være kritisk at fare vild uden mad og drikke samt ordentligt, varmt tøj og lys i de helt mørke minegange. Umiddelbart fik vi alle med hjem uden skrammer og ar på sjælen.



Efter cykelturen afsluttede vi med kaffe/the samt 2 lokale kagespecialiteter ned i minen i en hule med hyggelig belysning. Herefter kom den krævende opstigning på den smalle trappe til lyset og synet på, hvor langt vi havde kørt, ruten og det landskab, vi havde kørt under ca. 40 meter under jorden.

Fredag den 5. september 2014

Kl. 9. Besøg hos Wageningen Universitet en Research, ved Sjoerd Bokma

Fokus på miljømæssige muligheder og begrænsninger.

Baggrund:

Sjoerd er ansat i Livestock Research. Afdelingen får ikke statsstøtte og har 2 forsøgsgårde:

- Kvæggård med 550 køer
- Svinegård med 500 søer

Der er i alt 25 ansatte i afdelingen og de er delt i 5 arbejdsområder: Adfærd, miljø, økonomi, byggeri og foder. Arbejder med miljømæssig lovgivning omkring ammonium og lugt, tekniske løsninger på staldindretning/byggeri, tekniske løsninger omkring foder, samt hvilke konsekvenser det måtte have for landmændene.

Midler får Wageningen Universitet en Research fra følgende:

- Regeringen ca. 40 %
- Landmænd ca. 40 %
- Industri ca. 15 %
- Projekter ca. 5 %

Historie:

Holland er som Danmark underlagt EU-direktiv om reduktion af NH₃ udledning. Der er fastsat krav til reduktionen af NH₃ udledningen fra 1990 til 2010 og således at de største forurenere skal reducere mest. Holland skulle reducere med 57 %. Til sammenligning er følgende lande blevet mødt med følgende krav

- Belgien 74 kton (-31%)
- Danmark 69 kton (-43%)
- Tyskland 550 kton (-28%)
- Frankrig 780 kton (-4%)
- Holland 128 kton (-57%)
- England (UK) 297 kton (-11%)

Der er fastsat krav om maksimal udledning af NH₃ for alle landmænd i 2013.

Desuden er der også udpeget 150 Natura2000 områder i Holland. Hver udpegning er på mellem 5 ha og 10.000 ha. Der er fastsat en maks. NH₃ belastning på alle disse områder. Der er indført en beskyttelseszone på 250 meter omkring Natura2000 områder.

Der må udbringes 170 kg N pr. ha (husdyrgødning) (=1,7 DE/HA) plus ekstra ved mere end 80 % grønne marker hos kvægbrug. På græs kan de således komme på 300 kg N/ha Husdyr- og handelsgødning.

Der er grisekvoter (miljøtiladelser) i Holland, der kan handles. Dette gør at produktionen ikke kan stige nationalt.

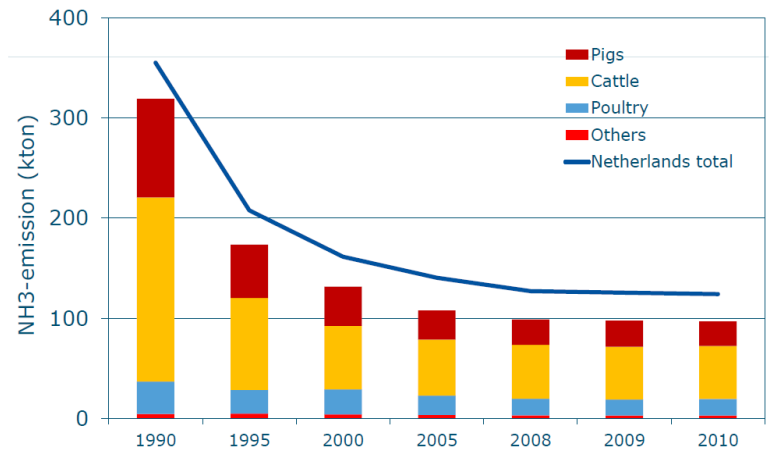
Ammoniak:

Den største belastning med NH₃ er i de sydlige og østlige dele af Holland. Årsagen var at disse områder var fattige områder hvor der blev satset kraftigt i animalsk produktion især svin. Fra 1990 til 1995 reducerede hollænderne udledningen af NH₃ fra ca. 320 ton til ca. 180 ton primært ved at det blev et krav at nedfælde gylle. *Se billede til højre*

Der må udbringes gylle fra 5. februar til 1. september.

I Holland har kvægproduktionen ind til i dag primært klaret kravene til NH₃ reduktion ved at ændre i håndteringen af gyllen, nedfældning og ændrede udbringningstidspunkt. Svine- og kyllingeproduktionen har arbejdet meget med reduktionen af NH₃ fra bygningerne.

Development of ammonia emission in the Netherlands



LIVESTOCK RESEARCH
 WAGENINGEN UR

I dag er det et krav at der ikke udledes mere NH₃ ved udvidelser og derfor ses der også anvendelse af luftvaskere til kvægstalde.

Der er krav til anvendelse af BAT (Bedst anvendelig teknologi, som vi også har i DK) ved udledning af 5.000 kg NH₃ og yderlig krav ved 10.000 kg NH₃. Der bruges 3 klasser af BAT: Bat der giver en reduktion på 50%, BAT+ der giver 70% reduktion og BAT++ der giver 75 %.

Generelt er det således at store farme skal reducere mere end små. Store farme er over 750 søer, 2.000 slagtesvin og 40.000 kyllinger. Bemærk at køer ikke er med.

Forskningen arbejder på ændrede spalteudformning, udformning af gyllekanaler og at undgå at blande urin og gødning, da dette reducere NH₃ udledningen meget. Syre tilsætning er ikke rentabel i Holland som følge af at der skal tilsættes mere syre end i DK, idet gyllekanalerne er meget dybere i Holland. Punktudsugning er i Danmark en af måderne, der anvendes til at reducere ammoniak udledning, i Holland er det ikke noget der anvendes for de kan ikke måle nogen effekt ved at anvende denne teknologi.



Lugt:

Indtil 2010 anvendtes en teoretisk beregnet lugtenhed og afstandskrav. I dag anvendes der en mere konkret beregning og lugtgenen fra en stald er mere elipseformet. Der bruges nu OU pr. m³ for intensive husdyrbrug, dog ikke for kvægbesætninger, kun afstandskrav på 50 m. Modellen indeholder mange parametre; placering, antal OU pr. m³, antal udkast, hastighed på udkast, opstaldning mm. Modellen minder meget om den der benyttes i DK. F.eks i Danmark er den dominerende vindretning vest. I Holland er den sydvest og nordvest
Når en landmand ønsker at udvide skal nabobelastningen også medregnes, så der regnes med den totale lugtbelastning i et område.

90 % af svineproducenter der har udvidet i de senest år har installeret luftvaskere, for at reducere NH₃ og lugt. Kvægavlere er ikke vilde med at skulle anvende luftrensere da de gerne vil have dyrene på græs for at bevare et godt image. *Billede viser den første luftrensere på en kvæggård*
Brugen af luftvaskere kan give dårligere indeklima i stalden idet der kun minimumsventileres når der tages hensyn til kapaciteten i luftvaskeren. Kommunen kontrollerer at luftrensere anvendes.
Den enkelte kommune kan regulere de nationale regler for lugtudledning i et område.
Bygninger:



I Holland er der på den enkelte farm udpeget et område på 0,5 til 2 ha hvorpå alle bygninger skal placeres. Der er ikke mulighed for dispensation og derfor skal ensilagesiloer, gyllebeholdere, maskinhuse og stalde være i det udpegede område. Dette er en af grundene til at der ikke ses gyllebeholdere i Holland, men at der i stedet bygges stalde med dybe gyllekældre. En anden grund til dybe gyllekældre er at der i mange tilfælde er nødt til at grave 3 m ned før de får fast grund at bygge på og har derved gravet et hul til gylleopbevaring.

Udfordringer:

Der laves nu undersøgelser af påvirkningen af fint støv hos naboer. Ligeledes er MSRA og kofeber meget oppe i medierne (som i DK). Ligeledes er der også bekymring over store farme. Sjoerd Bokma differere dette som landbrug over 350 "DE" (en dyreenhed (DE) i Holland beregnes ikke helt på samme måde som i Danmark)

Holland er ikke så langt fremme med registrering af antibiotikaforbrug som i DK, men de er godt i gang og samtidigt fastsættes der mål for den enkelte besætning. Desuden indføres der restriktioner, hvis besætningen generelt bruger for meget antibiotika.

Udvidelser ved svin medfører næsten altid krav om luftrensere for at reducere lugt og ammoniak emission

Kl. 11. Indlæg ved Rabobank

Rabobank er finansinstitut for 85 pct. af landbruget, det betyder, at de både føler og påtager sig et stort ansvar ved at være så markedsledende indenfor landbrug. 25 pct. af deres udlånsportefølje er til landbruget, de resterende 75 pct. er til andre brancher, de finansierer også relaterede brancher til mælkeproducenterne, så som mejerier og slagterier. De har 126 lokale banker, de har hovedkontor i Utrecht. Rådgivningen til landmænd sker oftest af ansatte, der har en landbrugsmæssig baggrund. Fra hovedkontoret er der en løbende kontakt ud til de 126 kontorer. De lokale kontorer har en vis kreditramme, overstiger lånebehovet denne ramme, skal sagen vurderes længere oppe i systemet. I Holland udgør landbrug og landbrugsrelaterede brancher 20 pct. af samtlige aktiver i Holland. Rabobank har en ambition om at blive ledende indenfor Food and agro på verdensplan.

Forventningen ved vurdering af lånesag er, at kunden har en selvfinansiering på minimum 30 pct., renten er mellem 3-5 pct. og man kan få både fast rente og variabel rente, der er ikke mulighed for afdragsfrihed og banken er totalfinansierende, der er ingen realkreditsystem som i DK. Det blev oplyst, at ca. 60 pct. af belåningen er med fast rente og 40 pct. med variabel rente. I familiehandler forventes det, at forældrene lader en del af deres provenu blive stående i ejendommen.



Rabobank forventer ikke, at jord ikke vil falde i pris, da jord er en begrænset faktor i Holland. Produktionsarealet bliver reduceret med ca. 2-5 pct. hvert år som følge af et ønske om mere natur og mere byudvikling.

Der er næsten ingen konkurser indenfor landbrug i Holland, i 2013 gik 10 landmænd konkurs.

Rabobank viste en oversigt over udviklingen i jordpriserne, prisen var 30.000 euro i 2005 og 54.000 euro /ha i 2014. Han var endvidere af den opfattelse, at de hollandske landmænd ønskede at udvide mælkeproduktionen ved udløb af mælkekvotesystemet i 2015, de havde faktisk allerede gjort klar bygningsmæssigt - hvilket han kaldte 'ekko-stalde', han var dog en smule bekymret for, om alle landmændene ville lykkes med at få udvidet produktionen, da jordkøb er både meget dyrt og vanskeligt i Holland og der var store problemer med husdyrgødningen. Rabobanks forventninger til mælkeprisen i 2014 var ca. 42 cent og i 2015 38 cent, forventningen på den lange bane var stigende priser.

Rabobanks forventninger til udgiften til at producere en liter mælk er, at den bliver mere ens på verdensplan, således at de andre mælkeproducerende lande vil nærme sig det relativt høje hollandske omkostningsniveau pr. liter mælk. Rabobank ser gerne at en landmand har 7 eurocent pr. kg. Mælk ved resultat efter finansiering 5 eurocent til afdrag og 2 eurocent til opbygge en buffer til uforudsete udgifter.

Rabobank er etableret i 43 lande og de er meget opmærksomme på forholdene i alle lande for at kunne vurdere på udviklingen i forhold til deres forretning.

Fakta

- Der er 18.000 mælkeproducenter i Holland

- 65 pct. af deres produktion går til eksport og det er 45 pct. til andre EU-lande resten til lande udenfor EU.
- I holland er der gennemsnitlig 80 køer pr. bedrift.
- De producerer 640.000 kg mælk pr. bedrift og en ko producerer i gns. 8.500 kg.

Han gennemgik derudover et 'sjovt' nøgletal, som var 12.800 kg mælk/ha, hvis man producerer dette var der en fornuftig sammenhæng mellem foder og husdyrgødning.



Kl. 15.30. Besøg hos svineproducent Johnny Hogekamp.

Etableret i 1988 som 21-årig med 200 årssøer. Købte ejendommen af sin far.



Nuværende produktionsomfang:

- 1.600 årssøer med salg med smågrise 25 kg. Race Pietrain søer
- 7 ha i alt hvoraf de 3,5 ha var bebygget med stalde, stuehus, have m.v.
- 5 – 6 beskæftigede i stalden, som får en løn på 22 – 23 euro pr. time. En nyansat driftsleder får 30 euro pr. time.
- Får tappet sæd fra sine egne orner. De kommer et firma én eller to gange om ugen med alt nødvendigt udstyr incl. laboratorium til brug for tapningen.
- 400 søer pr. ansat med 40 timers uge.

Søerne passes i stabile grupper med 40 søer i hver gruppe. Transponderfodring med udfodring to gange om dagen. Faringsprocenten er 90, hvilket er godt i og med, at søerne bliver sluppet løs umiddelbart efter insemineringen.

Sælger smågrisene til Nordholland via handelsmand.

Tidligere opformeringsbesætning men nu almindelig produktionsbesætning

Sælger smågrisene med udgangspunkt i NordRhein Westphalen noteringen, som er væsentlig højere end den hollandske (tallet 10 euro blev nævnt, men vi er ikke helt sikre på, om det er den egentlige forskel).

Vådfodring i alle staldafsnit, 60 tons foder bruges pr. dag bestående af 16 forskellige råvarer. 80% købes lokalt. 5% hjemmestandard i Holland, men trenden er at flere og flere starter op med det.

Johnny mener, at en billig foderpris er vigtigere end antallet af grise pr. årssø. Fyrer med flis i nyt anlæg, som der er givet støtte til. Tilbagebetalingstiden er beregnet til 3 år.



Har aftale med en aftager af gylle, som henter 200 tons pr. uge. Betaler 11,50 euro pr. ton alt inklusive. Det er et krav at gyllen eksporteres. For at gøre dette praktisk muligt er det nødvendigt, at gyllen separeres. Omkostninger til gyllen er 2 euro pr. smågris og 4 euro pr. slagtesvin.

I Holland er der i alt ca. 900.000 søer, som groft producerer ca. 25 millioner svin i alt. Heraf eksporteres 10 millioner smågrise og 15 millioner fedes op i Holland. Af de færdigopfedede grise eksporteres ca. 3,5 millioner hovedsageligt til Tyskland men også nogle til Belgien.

Har biologisk luftrensning på taget. Investeringen var på ca. 100 euro pr. faresti. Myndighederne har internetforbindelse til luftrensningsanlægget og kan således følge med i om anlægget fungerer som foreskrevet.

Ligesom i DK oplever landmanden en meget kritisk holdning til svineproduktionen fra det omgivende samfund. Det er en udfordring for svine-sektoren at få accept fra befolkningen til den nuværende og den fremtidige produktion. De håber på større politisk indflydelse efter formandsskifte i deres organisation, som varetager interesserne for de hollandske svineproducenter. Den nye formand er en ung 29-årig kvinde, som har sine rødder i landbruget, men har en uddannelse, som ikke har noget med landbrug at gøre.

Har etableret et netværk med digital erfaringsudveksling mellem landmændene, som har købt adgang til den pågældende portal. Opbygningen minder lidt om en lukket facebook gruppe. Nøgleord for samarbejdet er contact, concept og cluster (kontakt, koncept og klynger)



Alt i alt et meget spændende besøg.