

Går det att få lönsamhet på små gårdar?

Claes Krokeus, Rådgivarna
claes.krokeus@radgivarna.nu

1. Går det verkligen att få lönsamhet för små gårdar? Det beror på vad man lägger i begreppet lönsamhet och hur man definierar små gårdar.

Mindre lantbruk står inför stora utmaningar och det gäller att agera och aktivt besluta om den fortsatta verksamheten för att inte halka efter. Detta ställer höga krav på företagaren, en sanning som inte alltid är känd. Ibland förekommer argument som att verksamheten ändå är så liten att effekterna inte märks, men det är snarare tvärt om, att vara "liten" ställer högre krav för att överleva.

2. För att kunna diskutera kring lönsamhet måste man först enas om vad små gårdar och lönsamhet egentligen innebär. Utgångspunkten för denna presentation är att lönsamhet definieras som en marknadsmässig ersättning för nedlagd arbetstid i verksamheten. Små gårdar definieras som en familjegård upp till två heltider.

3. Vilka förutsättningar har då de små lantbruksföretagen? Det finns både för- och nackdelar. Mindre företag har en relativt liten kapitalbas, skalnackdelar, bundenhet, mycket arbete, ofta irrationella byggnader och även begränsade geografiska förutsättningar till exempel genom dålig arrondering. Men det finns också möjligheter till exempel genom att belåningen ofta är låg, alltså låg kapitalkostnad vilket ger finansiella möjligheter. Det finns alltså stora valmöjligheter kring gårdens framtid och en större kontroll av företaget.

4. För att konkretisera frågeställningen har jag valt ett exempel, en typ-gård från Sjuhärad. *Presentation av gården enligt bild.* Vad kan man säga om företagets förutsättningar? Vad blir då nästa steg? Genom att analysera företags styrkor och svagheter kan mål formuleras och strategier utformas.

5. Ett bra sätt att enkelt analysera företaget är genom en SWOT-analys. Jag har valt att visa tre punkter under respektive område, men självklart finns det fler. För typ-gården ser det ut enligt följande. *Enligt bild.* När mål för den framtida verksamheten formuleras är det viktigt att ta hänsyn till person-

liga mål så som timlön, tidshorisont, ledighet och företagets omfattning. Med personliga preferenser menas familj, inställning till risk, syn på bundenhet, och så vidare. Det viktigaste är att aktivt besluta om hur företaget ska utvecklas och att "det bara blev så" undviks.

6. Utifrån analysen av företaget formuleras två möjliga vägar. *Enligt bild.*

7. Vilka förutsättningar råder för de två valmöjligheterna? *Enligt bild.*

8. För att göra en bidragskalkyl förutsätts vissa antaganden, vilket gör att kalkyler i många fall ger en förenklad bild av verkligheten. Exempelvis så varierar mjölkpriset och priset på insatsvaror, men det är svårt att ta hänsyn till. Hur kan då en kalkyl se ut utifrån typ-gårdens förutsättningar? *Enligt bild.*

Investering är inte direkt likställt med lönsamheten, det är snarare så att befintliga problem växer genom att investera. Att investera är inte alltid det självklara valet utan är beroende av en rad faktorer.

Värdetillväxten på egendomen är en viktig del som är svår att bedöma och således svår att ta i beaktande. Men sett över tiden så finns det en stabil värdetillväxt på jordbruksmark och i vissa fall kan det vara ett skäl till att lantbruksföretag kan fortsätta trots dålig lönsamhet i produktionen.

9. Det är viktigt att skapa ett så rättroget beslutsunderlag som möjligt för att kunna göra en väl avvägd bedömning. *Diskussion enligt bild.* Vad säger kalkylen? Vad säger SWOT? Hur ser målen ut? Och så vidare.

10. Hur kan företaget agera för att öka lönsamheten i produktionen? Jo, genom att skapa konkurrenskraft. *Diskussion enligt bild.* Oavsett vilken väg företaget väljer eller mål företaget sätter upp, så handlar det om att skapa och bibehålla konkurrenskraft för att överleva och utvecklas. Företaget måste vara lite bättre än omgivningen och i små företag blir det mer påtagligt, där måste man kämpa ännu hårdare.

11. Till sist, lönsamhet handlar om att skapa konkurrenskraft! För att summera presentationen så handlar det om att hålla *FOKUS*, alltså koncentrera sig på verksamheten. *Diskussion enligt bild.*

Förutsättningar - Utred vilka förutsättningar som gården har.

Orientering - Var befinner sig gården och var vill den vara. SWOT.

Kunskap - Vilken kunskap har företagarna och vilken kunskap behöver de för att nå målet.

Utveckling - Utveckla företaget åt rätt håll. Finna vägar för att ta ut mervärdet i produkterna.

Skapa konkurrensfördelar – Genom exempelvis målorienterat arbete.

Lönsamhet beror på så mycket mer än högt avräkningspris. Arbeta med kostnaderna, medvetenhet gör att kostnaderna blir synliga och kan påverkas. För att slutligen svara på frågan: det går att få lönsamhet på små gårdar, men då gäller det att inte tappa FOKUS!