Salg på rod og bortforpagtning af høstperioden

Af Direktør Kaj Østergaard

Indenfor det sidste års tid har foreningen haft et kraftigt stigende antal henvendelser om forpagtning eller "salg på roden over flere år", som fænomenet retteligere burde kaldes. Denne stigende interesse tolker vi i Dansk Juletræsdyrkerforening som et sikkert tegn på, at perioden med overproduktion og dårlige pris- og afsætningsvilkår er ved at nærme sig sin afslutning.

Indenfor jordbrugserhvervene har forpagtning været anvendt som en fleksibel metode til at øge eller begrænse sin produktion. En lang række andre forhold vil naturligt også spille ind i den konkrete situation, og fra landbrugsområdet er det mest velkendte vel generationsskifte, hvor en ældre ejer ønsker at blive boende på ejendommen. For juletræer og klippegrønt er der ofte andre grunde til, at man overvejer en eller anden form for forpagtning.

Det er vigtigt at understrege, at den gældende landbrugslov medfører en række begrænsninger i mulighederne. Denne artikel vil imidlertid primært beskrive nogle af mere praktiske og økonomiske sider af begrebet salg på rod eller forpagtning. Artiklen bygger på et foredrag ved Skov- & Landskabskonferencen i februar 2003.

Salg af juletræer på rod og selvklip i klippebevoksninger er velkendte metoder, hvor årsagen normalt skal findes i, at ejeren af ejendommen mangler arbejdskapacitet, eller det forhold, at køber kan udføre denne oparbejdning af produkterne billigere end ejeren selv. Bortforpagtning af høstperioden har imidlertid andre årsager. Fænomenet med at bortforpagte en 2–4 års periode af en juletræskulturs levetid begyndte i 80´erne, og årsagen til, at denne fremgangsmåde er udviklet, skyldes især manglende salgserfaring, manglende salgsstyrke og manglende interesse for salgsarbejdet hos ejeren. Når der findes købere til denne fremgangsmåde, er motivet til at indgå sådanne aftaler som oftest forsyningssikkerhed og kapacitetsudnyttelse for maskiner og eventuelt fastansat personale.

Baggrund

Ser vi på producenterne af juletræer, er så godt som alle meget interesseret i det dyrkningsmæssige. Der er en levende interesse for nyudviklede dyrkningsmetoder, og finesser i dyrkningsmæssige detaljer diskuteres flittigt, når producenter er forsamlet. Afsætningen har ikke samme bevågenhed. For mange producenter er afsætningsarbejdet vanskeligt. Man er usikker på såvel kvalitetsbedømmelsen som handelsindgåelse. Dette giver sig blandt andet udslag i den udbredte tendens til, at køberen mærker de træer, der skal sælges. Dette forhold er noget særligt for juletræsproducenterne, og ses ikke i andre brancher. I skovbruget er det jo ikke savværkets funktionærer, der viser bevoksningen ud. Når vi køber planter i planteskolerne, sorterer vi jo ikke selv planterne, for det gør planteskolens medarbejdere. I landbruget er det jo ikke kornhandleren, der bestemmer, fra hvilken mark han vil købe, og slagteriets folk vælger jo heller ikke, hvilke grise de vil aftage.

Fænomenet med at bortforpagte en del af en juletræsomdrift er især fremherskende i perioder med mangel på træer. Det er køberne, der styrer denne udvikling. Gennem det store netværk af leverandører har køberne et bedre overblik over det fremtidige udbud af træer, og af hensyn til forsyningssikkerheden, vil købere, grossister og eksportører derfor være interesseret i at forpagte i perioder, hvor udbuddet ser ud til at falde. Historisk ser vi de vante fluktuationer på området. I slutningen af 80´erne og begyndelsen af 90´erne var der stor efterspørgsel på nordmannsgran, der for alvor var slået fast som fremtidens juletræ. Her blev salgsmetoden udbredt, og da udbuddet begyndte at stige kraftigt fra midten af 90´erne, blev interessen for at indgå forpagtningsaftaler særdeles ringe.

En anden baggrund for at metoden er aktuel i vores branche er, at afsætningen er ustruktureret og ugennemsigtig. I landbruget og gartneriet har man brugt mange år på at organisere andelsselskaber og afsætningsstrukturer, og som vi ser udviklingen – navnlig i de sidste 10–15 år – sker der mange fusioner og sammenlægninger indenfor disse to områder. I juletræsbranchen har vi i øjeblikket mere end 60 selskaber, der opkøber og eksporterer, og viljen til fælles standarder, sorteringsregler og lignende samordningstiltag er ikke eksisterende.

Fremgangsmåde

For købere, der bor og arbejder i Danmark, volder det normalt ingen vanskeligheder at finde producenter, der er interesseret i bortforpagtning. Interesserede fra udlandet – og herunder specielt fra Tyskland – anvender stort set samme fremgangsmåde, og navnlig efter udviklingen på IT området er kontaktskabelsen gjort lettere. For sælgere vil det ofte være nødvendigt at foretage et vist salgsarbejde. De metoder sælgerne har anvendt, for at komme i kontakt med potentielle interesserede, er følgende:

- Anvendelse af netværk, hvor man lader det "sive", at man vil bortforpagte høstperioden.
- Annoncering i Dansk Juletræsdyrkerforenings tidsskrifter.

- Annoncering i udenlandske tidsskrifter – her er det tyske tidsskrift TASPO meget anvendt.
- Annoncering over internettet.

Før man får kontakt med interesserede, er det nødvendigt at have datamaterialet klar. Det datagrundlag, som er nødvendigt, består af følgende:
- Arealoplysninger med kortskitser.
- Kulturens "logbog" med oplysninger om løbende plejetiltag.
- Talmæssige data vedrørende antal træer totalt, højde- og navnlig højdevariation og eventuelt forventet kvalitetsfordeling.

Det vil være en god ide, at fremstille dette datamateriale i en tiltalende form, så interesserede dels får opfattelsen af, at der er styr på tingene, og dels har et reelt beslutningsgrundlag.

Prisfastsættelsen

En af begrænsningerne for udbredelsen af denne salgsmetode er usikkerhed omkring fastlæggelsen af prisen for en sådan forpagtningsaftale. I de mange tilfælde, hvor undertegnede har været med til at etablere aftaler, har vi anvendt nedennævnte fremgangsmåde, der falder i to tempi. Indledningsvist skal der aftales:
- Tidsperiode, eventuelt med option på tidsmæssig forlængelse eller afkortning.
- Aftale om plejetiltag – er det køberen eller sælgeren?
- Aftale om eventuel leje af maskiner, udstyr og mandskab samt læssepladser.
- Aftale om eventuel løbende indplantning.
- Aftale om, hvordan arealet afleveres efter forpagtningsperioden.

I nogle tilfælde er sælgeren interesseret i at definere ovennævnte forhold, hvilket dog kan begrænse mulighederne for at få indgået en aftale. Man må derfor gøre op med sig selv, hvor meget man i den konkrete periode selv vil være involveret i driften af arealet, og det er vores erfaring, at en vis fleksibilitet er nødvendig. Når disse forhold er afklaret, kommer vi til selve prisberegningen. Igennem årene er der udviklet forskellige modeller til dette, og disse kan summarisk opgøres således:
- Kapitalværdimetoden.
- Tilvækstmetoden.
- Provisionsmetoden.

Kapitalværdimetoden
Den traditionelle og mest brugte. I al sin enkelhed består denne metode i, at udbyttet vurderes og prissættes i de enkelte år. Herfra trækkes de årlige plejeomkostninger. Der fremkommer så et årligt dækningsbidrag, der med en fastlagt rentefod tilbagediskonteres til tidspunktet for aftalens indgåelse. Den beregnede kapitalværdi betales så ved kontraktens indgåelse, eventuelt med regule-

ringer for sælgers indsats. De velkendte omsætningsbalancer kan her danne grundlaget.

Tilvækstmetoden
Denne metode er mere praktisk orienteret, og ikke nødvendigvis så detaljeret. Metoden er velegnet til at danne et overordnet niveau, hvorefter resten er en ren forhandling. Et eksempel vil bedst kunne illustrere denne metode:
Bemærk at denne metode ikke indeholder rente, og som nævnt bliver den ofte brugt til at danne et forhandlingsgrundlag, idet detaljeringsgraden er begrænset.

Provisionsmetoden
Denne metode er ikke særlig udbredt. Den består i al sin enkelhed af, at sælgeren – bortforpagteren – får en provision af salget, men at køberen – forpagteren – foretager og betaler alle udgifter i forpagtningsperioden. I de få tilfælde, hvor vi har medvirket ved denne forpagtningstype, har provisionssatsen ligget mellem 30 og 50 % af den samlede salgspris. Provisionssatsen vil naturligvis afhænge af følgende:
- Kvalitetsfordelingen og den heraf afhængige salgspris.
- Tidsperioden.

Forpagtningsbeløbet betales normalt ved denne metode årligt pr. 31. december.

Udformning af selve forpagtningsaftalen

Når ovennævnte forhold er gennemarbejdet, og der er opnået enighed om aftalens rammebetingelser, mangler der blot at udfærdige selve aftalen på skrift. Det er vigtigt at understrege, at aftalen altid bør være skriftlig, samt at man sikrer, at aftalen indeholder de sædvanlige forhold omkring forpagtning. I den forbindelse er det vigtigt at tage hensyn til den gældende lovgivning og sikre, at alle juridiske forhold, som eventuelt kan give tvistigheder fremover, er gennemdrøftet, samt at der er opnået enighed om sådanne eventuelle forhold.

Eksempel på beregning med tilvækstmetoden

Etablering: plante + plantning m.m.		3,50 kr./plante
Hegn m.m.		1,50 kr./plante
Løbende pleje i 10 år	0,8 kr./plante/år =	8,00 kr./plante

Såfremt vi regner med en gennemsnitlig salgspris netto på rod på 35 kr./solgt træ, og en udbytteprocent på 65, vil dette give en pris pr. plante på ca. 23 kr. Forskellen på indtægter og udgifter er så 12 kr./plante, og med 10 års produktionstid er den gennemsnitlige økonomiske tilvækst 1,2 kr./plante/år. Prisen for en forpagtning på de sidste 4 år ud af de forventede 10 år, vil derefter kunne beregnes til:

Etablering, hegn og pleje i 6 år	9,80 kr./plante
Værditilvækst i 6 år	7,20 kr./plante

Der skal så betales 17 kr./plante, og såfremt der står 5.000 levende planter/ha bliver det til 85.000 kr./ha for de 4 år eller 21.250 kr./ha/år.

www.grenknuseren.dk
– kommer overalt
tlf.: 21 40 69 99