

Grøn og næsten gældfri efter halvt år på gården

26-årige Jonathan Nielsen nyder den fleksibilitet, det giver, at han er blevet landmand uden selv at eje jorden, men ikke alle hans venner forstår hans valg

GENERATIONSSKIFTE
TEKST OG FOTO: JAKOB BRANDT

For mange landmænd er ejerskabet af jorden lidt af en hellig ko, men ved at gå på kompromis med ambitionen om selv at eje jorden har Jonathan Nielsen fra Sinding ved Silkeborg opnået nogle økonomiske rammer for ambitionen om at drive sit eget landbrug, som andre kun kan drømme om.

»Var Bavngård blevet finansieret normalt, havde det kostet ca. 2,4 mio. kr. om året i finansieringskostninger. Med fonden, som ejer af jorden, slipper jeg med knap det halve, men så får jeg heller ikke nogen konjunkturgevinst eller opsparing i jorden,« siger Jonathan Nielsen.

Havde han finansieret sit landbrug via kreditforening, Vækstfond og bank, havde han efter sine egne beregninger siddet med en gæld på 28-29 mio. kr. Ved at lade Danmarks Økologiske Jordbrugsfond købe jorden og indgå en 10-årig forpagtningsaftale med fonden, som forlanger en rente på 4,5 pct., har han efter et halvt år som selvstændig landmand kun en gæld på ca. 2,3 mio. kr.

Flere af hans jævnaldrende venner, som selv drømmer om at blive landmænd, undrer sig dog over, at han kan affinde sig med ikke selv at eje jorden, men deres undren preller af på den nyetablerede midtjyske landmand, som får ansvaret for dyrkingen af ca. 230 ha.

»For mig giver det en stor frihed, at jeg kunne starte som landmand som 25-årig uden en kæmpe gæld,« siger Jonathan Nielsen.

Han glæder sig over, at fonden har gjort det muligt for ham at realisere sin landmandsdrøm i en ung alder, mens mange af vennerne formentlig kommer til at vente i flere år, før de får »deres eget« landbrug. Og i realiteten er det jo ofte kreditforeninger og banker, som ejer det meste, så ejerforholdene bekymrer ikke Jonathan Nielsen.

»Når jeg sidder på min traktor, kan jeg ikke mærke, at jorden er lej. Jeg driver den, som er den min egen,« siger Jonathan Nielsen, som anslår, at hans arbejdsuge ligger på

ca. 80 timer, men det virker ikke til at bekymre ham, for han kan lide, hvad han laver.

Familien arbejder tæt sammen
Jonathan Nielsen driver Bavngård i tæt samarbejde med forældrenes landbrug, Sømosegård, hvor hans kæreste i øjeblikket er landbrugs-elev. Forældrene driver godt 200 ha, hvoraf ca. det halve består af forskellige forpagtninger.

»Det er tanken, at vi skal have etableret et fælles gårdråd, hvor vi kan tilknytte nogle folk med forskellige faglige kompetencer, som kan hjælpe os med at tage nogle af de mere overordnede, strategiske beslutninger om, hvilken vej landbruget skal udvikle sig,« siger Jonathan Nielsen.

Lige nu er modellen, at Jonathan Nielsen passer sin fars ca. 170 ungdyr på Bavngård, hvor han også skal producere en masse grovfoder til sin fars 210 malkekøer plus et større areal med forskellige salgsafgrøder.

Da der reelt ikke er så meget at lave på Bavngård i øjeblikket, er sønnen på lønningslisten hos sin far, der leverer mælk til Them Mejeris osteproduktion.

»Vi er næsten færdige med at lave markplanen for næste år, og så skal vi lige have finpudset budgettet, som viser, at vi forhåbentlig kan tjene penge,« siger Jonathan Nielsen og kigger mod en stak papirer, som ligger på køkkenbordet, hvor han serverer kaffe, mens han fortæller om samarbejdet med Danmarks Økologiske Jordbrugsfond, DØJ.

Skiftet til økologi åbnede ny dør

»Jeg er opvokset på Sømosegård, og jeg har altid vidst, at jeg skulle være landmand, og det har hele tiden ligget i kortene, at jeg på et tidspunkt skulle overtage mine forældres gård,« siger Jonathan Nielsen, der allerede som 18-årig åbnede en etableringskonto.

Men da nabogården på 100 ha blev sat til salg i 2017, havde han ikke opsparet nær nok kapital til, at han kunne finansiere et gårdkøb. Overtagelsen af nabogården ville elers have fungeret perfekt som led i et kommende generationsskifte, da forældrenes landbrug manglede jord for at kunne udvide besætningen.

Men økonomien på forældrenes gård havde gennem flere år været presset på grund af fejlslagne valutaspækulationer i schweiziske franc, og uden økonomisk hjælp fra familien kunne Jonathan Nielsen ikke rejse den krævede egenkapital på ca. 20 pct.

Et år tidligere havde hans far skiftet bankforbindelse fra Sydbank til Merkur Andelskasse for at få en frisk start. I den forbindelse omlagde han

familiens landbrug til økologi, og han fortæller, at »det er gået fornuftigt, og skiftet til økologi blev samtidig det, som senere gav sønnen mulighed for at få fingre i en anden nabogård.

Uden fonden - ingen handel

Netop på det tidspunkt var Danmarks Naturfredningsforening og Økologisk Landsforening ved at stifte Danmarks Økologiske Jordbrugsfond, som betragter det som en af sine vigtigste opgaver at hjælpe unge landmænd ind i det økologiske landbrug.

»Min far kontaktede Kim Qvist fra fonden, og han var interesseret i at købe nabogården, men den blev desværre solgt en uge før, fonden var klar til at lave sit første køb.»

Men parterne holdt kontakten ved lige, og næste gang var der bid, da to sammenhængende gårde med til sammen 233 hektar i efteråret 2018 blev sat til salg få km fra forældrenes gård. Flere finansieringsmodeller var i spil, men Jonathan Nielsen vurderede, at et lån fra Vækstfonden blev for dyrt.

En brugbar model blev derefter skruet sammen via møder med DØJ og Merkur Andelskasse, hvis landbrugsrådgiver Peter Bo Christensen på forhånd havde fået et positivt indtryk af Jonathan Niensens kompetencer.

»Jeg havde mødt Jonathan flere gange, når jeg holdt møder med hans far, og jeg fik indtryk af, at han havde et godt indblik i forældrenes landbrug og at han vidste, hvad han talte om,« siger Peter Bo Christensen, som er enig med familien Nielsen i, at det ville være urealistisk at købe gården uden jordbrugsfondens mellemkomst.

»Det ville formentlig have betydet, at han selv skulle skaffe ca. fem mio. kr.,« siger Peter Bo Christensen.

Planlægger generationsskifte

For at få økonomien til at hænge sammen, blev det besluttet at frasælge det bedste bygningssæt og sælge gårdens malkekvæg og maskinpark, og Jonathan Nielsen skulle desuden sælge sit parcelhus i Sinding, så han fik råd til at købe bygningerne og fire ha jord på Bavngård.

»Det er en rigtig god måde at komme i gang på uden den store risiko, for hvis ikke landbruget løber rundt, kan jeg sælge maskinerne fra og blive boende i huset med et almindeligt lønarbejde,« siger Jonathan Nielsen.

Den model forventer han dog ikke at få brug for, og han fortæller, at det er tanken, at han med årene skal forsøge at overtage nogle af de mindre jordlodder, som hans far har forpagtet. På den måde kan han gradvist forberede et generationsskifte, og går



Som led i det tætte samarbejde passer Jonathan Nielsen 170 ungdyr fra Sømosegård hjemme på Bavngård, hvor han også skal han i marken med sin nyleasede Valtra T 194 for at producere en masse grovfoder til farens 210 malkekøer.



»Med den løn, jeg betaler Jonathan, burde han arbejde mindst 90 timer,« joker hans 56-årige far, Niels Peter Nielsen (t.h.), som forventer at danne et fælles gårdråd sammen med sønnen. Det skal ruste dem til i fællesskab at planlægge strategien for udviklingen af Bavngård og Sømosegård og lægge skinnerne ud for et kommende generationsskifte for de to landbrug, som tilsammen omfatter 460 ha.

det efter planen, vil han måske allerede i løbet af de kommende ti år arbejde en robust økonomi, som gør det muligt for ham at sætte sit navn under et skøde på Sømosegaard.

»Lige nu skal der være et afkast på alt det, jeg investerer i. Derfor får jeg heller ikke realiseret mit ønske om et større maskinhus, da det ikke bidrager til indtjeningen,« siger Jonathan Nielsen, som kommer med et par ikke helt overraskende afsløringer.

»Man bliver lidt træt engang imellem, men jeg kommer ikke til at kede mig, de næste år...«



Jonathan Nielsen

► Født: 6. sep. 1993

► 2011 AGRO 10 Asmildklostet Landbrugsskole (AL)

► 2013 Faglært landmand, AL

► 2014 Landbrugsmedhjælper på malkebesætning

► 2017 Produktionsleder, AL

► Marts 2019: Overtager bygningerne på Bavngård og forpagter jorden fra Danmarks Økologiske Jordbrugsfond

► I de mellemliggende perioder har Jonathan arbejdet på bl.a. forældrenes gård og et økologisk ejendom i nabolaget, mens han sideløbende tjente penge ved at købe og udleje landbrugsmaskiner til sin far og andre lokale landmænd.

»Når jeg sidder på min traktor, kan jeg ikke mærke, at jorden er lejet. Jeg driver den, som er den min egen.«

JONATHAN NIELSEN OM FONDSEJE

Merkur tror på fremgang for økologien

Andelskassens portefølje af økologiske landmænd har generelt en sund økonomi, men også hos Merkur har det været nødvendigt at stramme kravene til nye landmandskunder

FINANSIERING

AF JAKOB BRANDT

Når Ole Andersen, som rådgiver landbrugskunder hos Merkur Andelskasse, tager temperaturen på andelskassens landbrugskunder, giver det ikke anledning til de store panderynker.

»Hvis vi kigger bredt på landbruget, må vi sige, at økologerne indtil nu har klaret sig godt, og vi har i dag kun få kunder, som kæmper med overlevelse. Det er specielt svineproducenterne, som er ramt af meget lave afregningspriser, men vi håber, de klare den. Generelt må vores porteføljer af økologiske landmænd betragtes som sund,« siger Ole Andersen.

Hver gang, Merkur Andelskasse udlåner 10 kr., går den ene til et økologisk eller biodynamisk landbrug, men han erkender, at pengene ikke sidder helt så løst som tidligere. Han lægger heller ikke skjul på, at man skal være godt forberedt, hvis man vil låne penge hos Merkur.

Et solidt CV og en gennemarbejdet forretningsplan er et godt udgangspunkt, men hvis ikke du er økolog, eller ønsker at overtage et landbrug, du vil omlægge til økologi, er der ingen grund til at banke på døren hos andelskassen.

»Vi vil rigtig gerne tage økologer ind, og vi vil rigtig, rigtig gerne støtte omlægning af konventionelle landbrug. Der er sjældent to sager, som er helt ens, men de, der kan bevise, at de forfølger deres mål ved at spare op og søge den rigtige viden, de er også bedst stillet,« siger Ole Andersen.

Han tror på fortsat fremgang for økologisk landbrug, hvor en løbende udvikling af de enkelte driftsgrene og en øget forædlingsgrad skal være med til at sikre, at økonomien følger med.

Tidligere tog vi større risici

Bæredygtighed er på mange niveauer et nøgleord hos Merkur Andelskasse, som siden 1982 har formidlet lån til grønne landmænd – både de unge, som står på spring for at købe deres første gård, og de etablerede økologer, som vil udvide eller investere i forbedringer af bedriften.

Den politik bliver der ikke ændret på, selv om også Merkur har været nødt til at stramme på kravene til nye landmandskunder, som i dag i



Når en ung driftsleder møder op for at søge et lån hos Merkur-Aarhus-afdeling, nøjes erhvervsrådgiver for landbrugskunder, Ole Andersen, ikke med at tjekke hans økonomi og cv. Han trykprøver også hans evne til at arbejde sammen med naturen.

udgangspunktet skal komme med ca. 20 pct. i egenkapital, hvis de vil have et lån til et gårdkøb.

»Tidligere tog vi større risici, og vi har været med til at omlægge landbrug, som andre ikke ville røre ved, men det er et overstået kapital at åbne døren for landmænd med en meget spinkel økonomi,« siger Ole Andersen.

Merkur har været gennem en periode med så stor tilgang af kunder inden for bankens kerneområder, at det var nødvendigt at drosle ned for væksten for at leve op til de skærpede kapitalkrav, som hele sektoren er underlagt.

Men selv bankens økonomi i dag ser bedre ud, så det igen er muligt at tage nye økologiske landmænd 'ind i bøggerne', bliver nye låneansøgere kigget ekstra efter i sømmene for at være helt sikre på, at det økologiske landbrug er den rigtige vej for

»Vi trykprøver, om den unge driftsleder er klar til at droppe giftsprøjten og arbejde sammen med naturen.«

OLE ANDERSEN, MERKUR

dem, så et lån bliver starten på en langvarig relation.

Merkur kom selv ud af regnskabsåret 2017 med et minus på 19 mio. kr., men året efter var andelskassen tilbage i de sorte tal med et plus på 3,1 mio. kr., og når regnskabet bliver gjort op til nytår, er forventningen et endnu bedre resultat.

Vi trykprøver landmandskunder

»Vi trykprøver, om den unge driftsleder er klar til at droppe giftsprøjten og arbejde sammen med naturen,«

Merkur Andelskasse

► Merkur Andelskasse har siden 1982 arbejdet for et bæredygtigt samfund, og 10 pct. af udlånet går til økologiske og biodynamiske landmænd.

► Merkur har afdelinger i Aalborg, Aarhus og København.

► Den typiske rente til landbrug ligger p.t. på 5-8 pct.

siger han.

Det sker via samtaler, hvor også mere bløde værdier ofte kommer på bordet.

»Vi kigger først på deres uddannelse og erfaringer med økologi. Har de nogle økologiske naboer eller andre samarbejdspartnere, som kan hjælpe dem, og har de sikret sig kvalificeret faglig rådgivning. Men vi kigger også på, om de har familiens opbakning til at overtage et landbrug, og om de er parat til et liv på landet, så der er tale om en meget grundig men ofte også noget subjektiv vurdering, før Merkur bevilliger et lån.

»De, der kan bevise, at de forfølger deres mål ved at spare op og søge den rigtige viden, de er også bedst stillet,« siger Ole Andersen, som sjældent oplever et generationsskiftesager, som er helt ens.

Han erkender samtidig, at Merkur i dag siger nej til flere, og at det er blevet vanskeligere at skaffe finansiering, men omvendt beskriver han de skærpede krav som en fordel for de kunder, som ender med en låneaftale.

»Det betyder, at de kommer ind i

erhvervet med en mere robust økonomi, og at vi derfor vil være mere indstillet på at hjælpe dem med at udvikle landbruget,« siger Ole Andersen.

Selveje er ikke den eneste vej

Kan man ikke selv skrabe nok kapital sammen, beskriver han Vækstfondens etableringslån til unge under 40 år som en god mulighed.

»Vækstfonden er en god samarbejdspartner i etableringsfasen, men renten er høj og løbetiden kort, og vi vil ikke acceptere, at hele egenkapitalen består af lånte penge fra familie og Vækstfonden,« pointerer Ole Andersen.

Han oplever en voksende tilgang af unge innovative landmænd, som beholder deres job ved siden af et deltidslandbrug på op til 30-40 ha, men som har en ambition om på længere sigt at gøre landbruget til deres levebrød.

Kniber det med finansiering via de sædvanlige kanaler, opfordrer han til at tænke i nye ejerformer.

»Vi har også flittigt brugt Danmarks Økologiske Jordbrugsfond, som opkøber landbrugsjord via aktieselskabet Dansk Økojord. Det er et godt alternativ, hvis man ikke selv har kapital nok til at købe en ejendom, og hidtil har vi haft gode erfaringer med fonden, som er en meget professionel samarbejdspartner. Fonden tilbyder en løsning, der ikke binder landmanden så økonomisk hårdt op, som hvis han selv ejer jorden. Via en forpagtningsaftale opnår landmanden den samme brugret men får meget mindre gældsforpligtelser, da han kun selv skal købe bygninger og maskinpark,« siger Ole Andersen.

Den model beskriver han som en god vej ind i et økologisk landbrug, hvor det ikke nødvendigvis handler om at være størst.