

Planteavler gearet til *direkte salg*



Den nordjyske økolog Per Bundgaard får gode priser for sine varer takket være investeringer i tørrings-, rensnings- og lagerfaciliteter kombineret med godt købmandskab

Af Per Henrik Hansen, freelancejournalist

– Når Per går gennem porten til laden, skifter han billedligt talt landmandskasket-

ten ud med grovarehandlerens kasket. Og fordi han har begge kasketter og kan skifte imellem dem, har han en meget fornuftig økonomi på bedriften.

Sådan karakteriser konsulent Sven Hermansen fra Økologisk Landsforening den økologiske planteavler Per Bundgaard.

Per Bundgaards udgangspunkt er en gård, som bærer hans slægtsnavn. Da den oprindelige gård blev bygget i 1519, var der formentlig åbent land ned til Limfjorden lidt syd for gården. Nu ligger Flyvestation Aalborg imellem.

Her og andre steder i det nordjyske driver Per Bundgaard cirka 700 hektar (deraf 500 hektar i omdrift og 200 hektar naturarealer

og vedvarende græs) samt et kviehotel med et par hundrede økologiske kvier.

Men han tager sig så vidt muligt også selv af det salgsarbejde, som de fleste andre planteavlere overlader til grovareselskabet. Foderkorn bliver solgt direkte til økologiske kvægbrugere, konsumkorn til møllen og bageriet Aurion samt andre kunder. Kun produktionen af raps- og græsfrø bliver afsat til et grovareselskab.

Kan tørre 20 ton i timen

At Per Bundgaard så at sige kan være sin egen grovarehandel, hænger sammen med Bundgaards store lade og inventaret i den ene ende af den.



Den lidt ældre Damas-soldrenser leverer varen. Her er den fotograferet med Per Bundgaard og konsulent Christian Petersen, Økologisk Landsforening. Foto: Sven Hermansen.

Her er i 2009 installeret et godt brugt Cimbria gennemløbstørreri.

Der er også en ældre soldrenser, som han købte samtidig. Renseren har måske 40 år på bagen, vurderer han.

– Jeg købte tørringsanlægget af et nedlagt grovareselskab. Hele anlægget med tørreri og soldrenser har kostet mig en million kroner inklusive opsætning. Hvis jeg skulle have købt nyt grej, ville det have kostet tre gange så meget, og det her fungerer lige så godt.

– Anlægget har en kapacitet på 20 ton i timen ved tre procent nedtørring. Men normalt kører vi kun med ti ton i timen, fordi soldrenseren også skal kunne følge med, fortæller Per Bundgaard.

Tørring ekstra vigtig med økologisk avl

Som økologisk avler af brødkorn er det ekstra vigtigt for ham med god tørring og rensning.

– For med de økologiske afgrøder høster vi mange ukrudtsfrø. Og ofte høster vi med en høj vandprocent, fordi høsttidspunktet bliver bestemt af, hvornår bagekvaliteten er højest. Så det kræver virkelig noget af tørreriet, forklarer han.

På vej ind i tørringsanlægget bliver kornet grovrenset, ved at der på transportsneglen er et meterlangt stykke med tætsiddende to millimeter store huller. Denne simple si fjerner omkring 15-20 procent af ukrudtsfrøene og det meste sand. Efter tørringen bliver kornet rensat helt op på den gamle soldrenser af mærket Damas. Også den har oprindeligt stået på et foderstoffirma. Derefter er afgrøden klar til at blive lagt ind i Bundgaards lager, hvor der kan ligge op til seks partier på i alt 17.500 tønder. Hvilket svarer til den økologiske høst fra omkring 450 hektar og altså praktisk talt hele Per Bundgaards årsproduktion af korn.

Investeringer hurtigt tjent hjem

Allerede det første år tjente investeringerne i tørrings- og rensningsudstyret sig hjem.

– 2009 var prismæssigt et rigtigt dårligt år for økologisk planteavl. For eksempel tilbød grovareselskaberne efter høst kun 60 kroner for en tønde havre. Hvis jeg havde været nødt til at sælge til de priser, var jeg kom-



Per Bundgaard vurderer overvintring i vinterhestebønnerne i foråret 2010. Foto: Sven Hermansen.

met ud af året med et million-underskud. Men fordi jeg selv kunne tørre, rense og lagre kornet, kunne jeg lade det ligge til priserne steg. Desuden får jeg en højere pris ved at sælge direkte til slutkunden i stedet for via grovareselskabet. Så i stedet for et million-underskud kom jeg ud af året med resultat lige omkring nul, fortæller Per Bundgaard.

Sine kunder finder han ved selv at opsøge mulige aftagere direkte. Så der er ingen udgifter til annoncer, til gengæld går der tid til det opsøgende arbejde.

– Det er spændende at sælge sine produkter direkte. Men det kan også være hårdt en gang imellem, for man får hurtigt

mange bolde i luften på én gang, og nogle af dem kan let falde ned, fortæller Per Bundgaard.

Kort om Bundgaard:

- I sædskiftet indgår havre, rug, vårhvede, våremmer, vårspelt, ølandshvede, frøgræs, raps, hestebønner.
- Desuden produktion af halm til champignon-dyrkning, kviehotel og opstaldning af heste.
- Alle kornafgrøder sælges direkte til mølle eller kvægavlere.
- 500 hektar i omdrift samt 200 hektar vedvarende græs og naturarealer.