



Kan gården bruges til andet end  
landbrug?

Få tips og ideer til nye  
indtjeningsområder

Niels Peter Ravnsborg  
npr@agrovi.dk

# Et eksempel...





[Home](#) - [Car Clubben](#) - [Nyhedsbreve](#) - [Arrangementer](#) - [Car Club Prislise](#) - [Tilmelding](#) - [Information](#) - [Kontakt](#)

## Wedelslund Gods Car Club - opbevaring af eksklusive køretøjer

Clubben råder over:

- Klima reguleret opbevaringsområde til 35 køreklare vogne.
- Tilknyttet lounge område på 120 kvm.
- Vinter- eller langtids opbevaring af yderligere 45 køretøjer / "Projekter."
- Nostalgisk værksted fra 1927 med plads til ca. 15 køretøjer. (klar Jan/2012).
- Gunstige priser - se komplet prislise [her](#)

For bevarelse af den unike private herregårdsstemning på Wedelslund, vil der udelukkende være daglig adgang for Club medlemmer, samt deres personlige gæster.

Se detaljeret beskrivelse [her](#).



## Wedelslund Gods Car Club – Prisliste

Årligt Club medlemskab og placering af et special/klassisk køretøj i sikret og klima reguleret bygning.  
Fri benyttelse af Club faciliteter og værksteds faciliteter (Fra 2012)

Årligt: 10.000 kr.  
(svarende 833kr./mdr.)

For Club medlemmer, der ønsker opbevaring af køretøj nr. 2 i sikrede og klima reguleret bygning

Årligt: 4.000 kr.  
(svarende 333kr./mdr.)

Uden Club medlemskab; Opbevaring af et køretøj i tør, uopvarmet bygning fra 1 Oktober til 1 April.

6 måneder: 3.000 kr.  
(svarende 500kr./mdr.)

Club medlemskab, uden opbevaring af køretøj(er), men med fuld adgang til klubben og benyttelse af værksteds-faciliteterne på dags basis.

Årligt: 2.500 kr.  
(svarende 208kr./mdr.)

### Betalingsregler:

- Ovenstående priser er incl. moms.
- Betaling sker forud én gang årligt, senest den 1 oktober.





# ....flere eksempler

- Ferielejligheder
- Bed and breakfast
- Gårdbutikker
- Kurser
- Vildtopdræt
- Jagt
- Hestepension, Hospice
- Lagerudlejning
- Boligudlejning
- Håndværk
- Besøgsgård
- Festlokaler
- Snerydning/saltning
- Ejendomsservice/adm.
- Bryghus
- Eventmager
- Teambuilding
- Ismejeri
- Cafe/restaurant
- Detailfodersalg
- Fiskesøer
- Golfboldbane
- Western Range
- Labyrinter
- Højværdiprodukter
- Naturpleje

# Bedriftens indtjeningsområder

- De traditionelle
  - Planteavl
  - Husdyr
  - Maskinstation
- Det nye
  - Anderledes udnyttelse af
    - eksisterende bygninger
    - eksisterende maskiner
    - eksisterende viden

# Tendenser

- Associerede virksomheder (Supl. Indtj. ?)
  - Udlejning til bolig, lager, kontor, mindre produktion
  - "Gårdbutik" direkte salg af egne og andres produkter
  - Festlokale, events
  - Ferielejligheder
- Grøn sektor (Hovedindtjening ?)
  - Sne, vej, grønne arealer

# Grøn sektor

- Stigende udlicitering
  - Kommunalopgaver
  - Private virksomheder
  - Boligselskaber
- Eksempler på opgaver
  - Fejning, sne, grønne arealer, pladser
- Udliciteringsregler
  - Kvalificering og konkurrence (samarbejde)

# Hvad der bliver det næste ?

- ?



# Se mulighederne

- Vær bevidst om at landbrug og landmænd står for noget, som er eftertragtet:
  - Fysiske rammer og omgivelser
  - "Historien"
  - God plads
- Tag større ansvar for "slutproduktet"
  - Afsætning fremfor "afdisponering"
  - Se kunden i øjnene

# Se på egne muligheder

- Hvilke ressourcer er til rådighed?
  - Beliggenhed og adgangsforhold
  - Adskillelse mellem privat og erhvervsområde
  - Bygningernes karakteristika
    - Store/små/kolde/opvarmede lejemål
  - Natur og miljø
    - Jagt/events
  - Maskiner og bemanding
    - Græs/sne/vej
  - Arbejdsrytmen

# Interesser

- Hvad interesserer jeg mig for?
  - Personlig involvering
  - Gæster på gården
  - Udlejning
  - Events
  - Jagt/vildtopdræt
  - Heste
  - Maskiner
  - Serviceydelser (privat/offentligt)

# Evner og forudsætninger

- Hvad er jeg god til?
  - Kompetencer?
  - Erfaringer?
  - Udvikling?
  - Drift?
  - Marketing?



# Økonomiske overvejelser

- Investeringsbehov?
- "Big Bang" eller løbende udvikling?
- Supplement eller hovedindtægtskilde?
- Løbende fast eller lejlighedsvis indtægt?
- Kontrakter og vilkår?
- Myndighedsgodkendelser?
- Marketing?
- Samarbejdspartnere/underleverandører?
- Fakturering og betaling?

# Vær ekstra opmærksom på

- Prisen
  - Start ikke for lavt
- Netværk og samarbejde
  - Find nye venner – også uden for landbruget
  - Samarbejde giver styrke
- Du behøver ikke at gøre alt selv
  - Se ikke dig selv som en begrænsning
  - Brug gode eksisterende løsninger (udlicitering)

# Fremtiden

- Begrænsninger i landbrugets rammevilkår
  - Stimulerer interessen for alternativ indtjening
- Markedet er der
  - Landmænd og landbrug er "interessante"
  - Udlicitering bliver mere og mere udbredt
- Tallene viser at det kan betale sig
  - Landbrug med alternativ indtjening klarer sig rigtig godt
- Sikre "liv på landet"



# Spørgsmål og debat !

Niels Peter Ravnsborg  
npr@agrovi.dk