

Nye biogasanlæg skyder op med en hastighed, som ikke tidligere er set, og der bliver dermed flere og flere anlæg, som gerne vil have aftaler med landmændene, siger Troels Løwig Larsen. Foto: FBG Medier – Marianne Nørmark.

Sådan får du en god aftale med biogassen

Få alle de vigtige ting med i kontrakten med biogasanlægget, så aftalen bliver til din og bedriftens fordel.

- Hvad bør du som landmand have med i en aftale om levering til biogas? Det er et godt spørgsmål. For når landmænd leverer gylle og gødning til biogas, er mange af leverandøraftalerne udarbejdet af biogasselskabet. Derfor skal du være opmærksom på at få en række punkter med i aftalen, som er til din og bedriftens fordel.

Det siger dyrlæge Troels Løwig Larsen. Han er medlem af kampagnegruppen bag initiativet "Tag smitten ved hornene", som er et samarbejde mellem Den Danske Dyrlægeforening, Landbrug & Fødevarer, VikingDanmark, Boehringer Ingelheim, brancheforeningen DLBR og Seges Innovation.

Samarbejdet har til formål dels at hjælpe med at skabe klare af-

taler og vilkår mellem landmand, maskinstation og biogasmodtager, dels at udbrede vejledninger til, hvordan man reducerer risikoen for at overføre smitte.

- Rundt om i landet skyder der biogasanlæg op med en hastighed, som ikke tidligere er set, og der bliver dermed flere og flere anlæg, som gerne vil have aftaler med landmænd om levering af husdyrgødning, siger Troels Løwig Larsen og tilføjer:

- Der er mange forskellige ejere af biogasanlæggene, og de leverandøraftaler, som landmændene præsenteres for, er også meget forskellige. Nogle er kortfattede, hvor man kun forholder sig til det allermost elementære, mens andre er meget omfangsrige.

Af Jess Ulrik Verge



- Fælles for aftalerne er dog, at det er biogasanlægget, der har forfattet dem, og man vil derfor ofte opleve, at aftalebestemmelserne er udarbejdet på en måde, som mest er til fordel for biogasselskabet.

Vigtige punkter at få med i aftalen

Der findes ikke en skabelon for en "perfekt aftale", da forholdene typisk er forskellige fra anlæg til anlæg, og fra leverandør til leverandør. Troels Løwig Larsen nævner de vigtigste spørgsmål, som skal være afklaret og nedfældet i en god aftale:

1. Hvem er parterne? Er aftalen direkte med biogasanlægget, eller går det gennem en leverandørforening?
2. Er der pligt til at være medlem af en leverandørforening for at kunne levere?
3. Hvad binder man sig til at levere og aftage? Er det hele bedriftens producerede husdyrgødning, eller er det kun det, der produceres på bestemte ejendomme?
4. Hvor lang tid er jeg bundet af aftalen? Er der en kortere eller længere uopsigelsesperiode?
5. Hvordan er man stillet ved ophør af produktion eller salg af bedriften?
6. Hvilke krav stilles der til den leverede husdyrgødning, eksempelvis til tørstofindhold?
7. Hvad er kvaliteten af den afgassede biomasse, jeg får retur? Der bør være en afgivelse af krav til N, P og andre relevante forhold.
8. Hvem sørger for, at der sker afhentning og levering af biomasse? Er det biogasanlægget, der har ansvaret?
9. Hvilke krav stilles der til afhentningsstedet, herunder til adgangsveje og adgang til tanke?

Sørg for at aftale hvilke kørselsveje, som skal benyttes ved afhentning af biomasse.

10. Hvordan sikres det, at transportørerne gør mest muligt for at undgå smittespredning? Der skal være krav om, at lastbiler rengøres, før der afhentes/leveres hos næste leverandør.
11. Hvilke procedurer har biogas-anlægget for afhentning hos besætninger under offentlig tilsyn - for eksempel på grund af Salmonella Dublin? Er det eksempelvis sidst på dagen eller sidst på ugen?
12. Kan biogasanlægget og/eller transportøren gøres ansvarlig, hvis der sker spredning eller overførsel af smitte på grund af deres forhold?
13. Hvordan er økonomien i aftalen? Modtages betaling for den leverede husdyrgødning, og er der udsigt til en bonus, hvis biogasanlægget går godt?
14. Hvad gælder i forhold til klimacertifikater og klimagevinster?

Troels Løwig Larsen pointerer, at listen ikke er fyldestgørende, og at udviklingen på området går så stærkt, at der hele tiden dukker nye problemstillinger op, som man bør forholde sig til.

- Men det er vigtigt at holde sig for øje, at det er før aftalen underskrives, at man skal forholde sig til, om der er tale om aftalevilkår, man kan overholde og leve med - ikke mindst i forhold til en eventuel risiko for bedriften.

I øvrigt kan Seges Innovation være behjælpelig med gennemgang og vurdering af en aftale, før den skrives under. Henvendelse kan ske til chefkonsulent og afdelingsleder for Biogas & Bioraffinering, Lars Villadsgaard Toft, lato@seges.dk ■