



En handlingsplan i krisetid

PRIVATE RÅD:

Vi har krisetid og det er fakta, også selvom mange gerne vil holde virkeligheden i baggrunden. En tid, som alle svineproducenter er berørt af, påpeger privat rådgiver.

AF CAMILLA BØNLØKKE

Svineproducenter snakker 30 grise pr. årssø, samt store flotte, men også dyre byggerier. Men fakta er, at alle svineproducenter i større eller mindre grad er berørt af krisen. En tid, hvor noteringen er i bund, og foderprisen har ligget i top, og hvor mange rent faktisk har det ganske hårdt.



F.L. Teknik A/S

BETONVÆGT

- En 18 m vægt hviler på 8 styk veje-celler, og kan veje en totalvægt på 60 ton.
- En 12 m på 6 stk. veje-celler kan veje 40 ton.
- Et brovægt-element måler 3 x 6 meter. 3 styk elementer giver en 18 m vægt.
- Elementerne boltes sammen via stålplader.

Vi leverer stadigvæk vejeudstyr for byggeudstyr til stål vægte

Se mere på:
fl-teknik.com

Tlf. 9892 3291 - 4092 3291

- 15-20 procent af de danske svineproducenter kan klare de fleste kriser. De er typisk ældre, og de har prøvet det før. De har sjældent mere end én ny stor traktor, men de har det, der er behov for, siger Kurt Skovsted, ejer af rådgivnings-selskabet Skovsted agro.

- Så er der de cirka 25 procent nyetablerede, der har været i gang i 4-5 år. De har det ret hårdt. Endvidere er der mellemgruppen der har lavet en række fejlinvesteringer, og så er der de 10-15 procent, som det må forventes at dreje nøglen om i år, lyder det fra rådgiveren.

Som socialrådgiver

Han har i den seneste tid haft en lidt anden tid som privat rådgiver for svineproducenter. En tid, der lægger et andet og mere alvorligt pres på en sparingspartner end normalt.

- Jeg har til tider følt mig mere som en socialrådgiver, end som svinerådgiver i den seneste tid. En tid, hvor jeg må sidde overfor en grædende familie og en tid, hvor telefonen også har ringet om aftenen, en enkelt gang med en alvorlig trussel fra en landmand, der bare ikke kunne mere. Det er hårdt, understreger rådgiveren, der tydeligvis har den virkelige situation tættere på end de fleste, og desuden ser krisens alvor større, end den gøres til i medierne.

- Medier udenfor landbruget har ikke i tilstrækkeligt grad taget hensyn til den krisetid landbruget lever i – det drukner i slagterilukninger osv.

Handlingsplan

Kurt Skovsted er ikke kun rådgiver for landmænd, men også



RÅDGIVNING: - Jeg har til tider følt mig mere som en socialrådgiver, end som svinerådgiver i den seneste tid, siger Kurt Skovsted, ejer af rådgivnings-selskabet Skovsted agro. (Foto: Camilla Bønløkke)

banker bruger hans hjælp til at vurdere eller hjælpe en landmand på rette vej, hvad enten udfaldet er udvikling eller afvikling.

- Indtil for ganske nylig hed det en bankrådgiver, men i dag er det i en del banker en sælger, for tilliden er væk. En tiltro, der har lagt familier i ruiner, påpeger Kurt Skovsted.

Han mener dog samtidig, at man i landbruget har været alt for dårlige til at levere et ordentligt materiale, som der kan træffes beslutninger ud fra.

- En e-kontrol er ikke det rigtige at aflevere til banken. I stedet skal de have en rapport over historien bag resultatet, med en strategi og en handlingsplan for hvert enkelt punkt, der skal rettes op på.

E-kontrollen

Kurt Skovsted forklarer sammenhængen og formålet med en e-kontrol og understreger, at en e-kontrol ikke er et styringsredskab, men udgangspunkt for en målsætning.

- Data bliver aldrig bedre end den, der har tastet dem, og de eneste tal, der virkelig har betydning, er alt, hvad der angiver antal. Alle de andre tal er ikke noget, der giver smør på brødet.

- De faktiske styringsredskaber er det, man kan måle og veje. Altså antal leverede grise, mængden af købt foder og så videre. Det er først og fremmest det, der påvirker bundlinjen, understreger Kurt Skovsted.

- Tavlen i forrummet skal desuden bruges aktivt, for eksempel til at varsko smågrise-

aftageren om antallet af grise holder om tre måneder.

Han påpeger, at selv om det kan lyde lidt forkert for en landmand, så er det altså underordnet, om man sælger grise eller legoklodser.

- Landbrug skal sammenlignes med enhver anden virksomhed, forskellen er bare, at én og samme person gør det ud for seks-syv mand. Blandt andet direktør, salgsschef, HR-konsulent, økonomichef og så videre. Det er alt sammen svineproducentens egen opgave.

- Svineproducentens fornemste opgave er at være direktør. Han skal have tid til at overveje, hvor medarbejderne skal hen, samt fordele arbejdet og strategien til sine ledere, der står for henholdsvis stald og mark. Der er simpelthen for meget økonomi på spil til, at det kan gøres med hånden på ryggen.

Gårdråd eller kaffeklub

Førhen var det en overgang vældig populært med et gårdråd, men udbyttet var for lavt. Gårdråd eller bestyrelse vil vinde frem igen i den nærmeste tid, men med et mere professionelt fundament.

- Et gårdråd svarer til en bestyrelse i andre virksomheder, og det er nødvendigt at have med den størrelse bedrifter, der er i dag og ikke mindst i fremtiden. Det kræver bare den rette sammensætning og en seriøs indstilling, så det ikke bliver en kaffeklub.

- Man kan blandt andet få meget god sparring ved at have andre erhverv med, da de ofte stiller spørgsmålstejn ved helt andre problemstillinger.

Kurt Skovsted peger også på

de mange kurser, der i dag tilbydes, og som ofte handler om fin tuning af produktionen.

- Brug brudstykker og flyt fokus til strategien mod den rigtige retning, lyder hans råd.

Han er selv med i flere gårdråd, hvor han kan bidrage med sine indspark og erfaringer.

Dialog

Selv om situationen er presset, så skal banken stadig bruges som sparringspartner.

- Det gælder alle kreditorer, siger Kurt Skovsted.

Han har i den seneste tid udarbejdet flere handlingsplaner for landmænd, der skulle bevise overfor banken, at der rent faktisk er en fremtid i deres produktion, men i enkelte tilfælde blev konklusionen at overveje et salg i stedet og komme fra ejendommen nogenlunde helskindet. En vurdering af en bedrift sker ved at hejse sig op i helikopteren og tage de store briller på.

- Vi skal være ærlige overfor os selv, det er ikke kun økonomi, som er vigtig i disse dage, men også de menneskelige perspektiver, hvis en familie må forlade deres eksistensgrundlag. Det handler jo om, at gå i den retning, der bringer den bedste fremtid. Vi skal væk fra indstillingen – »det skal jo bare løbe rundt«.

Det er jo en forretning – en investering, der skal give afkast! Som et eksempel nævner han en producent, som driver en svineproduktion samt mindre planteproduktion.

- Her nævnte jeg i rapporten, at jeg ifølge beregninger kunne se et væsentligt højere afkast ved at koncentrere sig

100 procent om svineproduk-

tionen og i stedet leje jorden ud. En rapport, der blev gennemgået med banken, og hvor producent og bank efterfølgende blev enige om denne strategi for de kommende par år, i første omgang.

- Andre steder har vi konstateret, at der var flere penge at hente ved at lade slagtesvine-stalden stå tomme og sende 30 kilos grisene til Tyskland, siger Kurt Skovsted og påpeger endvidere, at dette jo igen er et eksempel på, at man må tænke som en virksomhed, der skal opnå bedst muligt afkast.

Rettidig omhu

Kravene til fremtidens svineproducent bliver ikke færre, men svineproducenter kan forbedre sig og være på forkant med udviklingen og dermed sikre bedrifternes overlevelse, mener Kurt Skovsted.

- Det er bare vigtigt, at man får tænkt langsigtet og får udarbejdet målbare strategier og handlingsplaner. Svineproduktionen skal altså styres uge for uge efter målbare tal, og hvis man ønsker udvikling frem for afvikling, kræver det sparring, overblik og en indsats.

- Har man en strategi og en vision, så har man en fremtid også i krisetider, men det kræver rettidig omhu, og at man sørger for at få fejlet for egen dør, dvs. at der ikke er nogen kreditor, som kan pege fingre af produktionen eller dens nøgletal. Vær på forkant og tag udfordringerne i opløbet!

PRISBILLIGE SILOER

Siloer: Lager/Konservering af korn m.m. fra 10-1000 tons
Klar til ibrugtagning
F.eks. 130 tons ca. 54.000 kr. incl. montage. Kan leveres med dansk omrører

Træffes:
G.M.C. Importør
Havbakken 176 · 6710 Esbjerg V
Tlf. 75 11 67 90/40 40 20 25
Fax 75 46 19 90
Mail: kbn.silo@esenet.dk
Tlf. altid åben - også i weekend

Ring efter et godt tilbud

Stålsiloer, Foderanlæg, Faste- og Flexsnegle, glasfibersiloer og indendørsiloer

jj-agro.dk

JJ-Agro
v/Jens Johansen
Foldingbrovej 30 · 6230 Rødekro
Tlf. 23 20 72 74
Sælger: Henning Nielsen tlf. 23 20 72 64