

---

# Hvordan tackler du banken, inden banken tackler dig?

Indlæg

Danske Slagtekalveproducenter

4. Januar 2012

v. Kurt Skovsted, Cand. Agro (M.Sc.)

# SVAR

Ved at være forberedt,  
virksomhedsorienteret og  
professionel.

Ved at gøre det som DU er bedst til  
og lade andre om resten.

# Kort om SKOVSTED agro ...

- Kurt Skovsted
- Cand. Agro, M.Sc.
- Gift og bosiddende i Allingåbro

## CV

- Selvstændig rådgiver siden 2008
- Adm. Direktør i Alltech Denmark med 7 ansatte og en omsætning på ca. 30 millioner. Alltech Denmark er en afdeling af det verdensomspændende Alltech Inc. med 1.800 ansatte og en omsætning på 3 mia. kr.
- Produktionschef i Danish Farm Design med ansvar for udvikling og implementering samt rådgivning
- Produktionschef i PIC Denmark med ansvar for avl og opformeringsbesætninger
- Ansat i KFK Farm Management Svin som udviklingskonsulent
- Agronomuddannelse fra Den Kongelige Veterinær- og Landbohøjskole
- 1 års ansættelse som svineproduktionskonsulent i Svinerådgivning Vest

# SKOVSTED agro

---

- Strategier og handlingsplaner til brug i banken, for overlevelse, udvikling eller afvikling
- Bestyrelsesmedlem i en række gårdråd.
- Optimering af svine- og kvægbesætninger, herunder drift af virksomheder.
- Optimering af den personlige indsats, herunder give ejeren troen tilbage på deres arbejde.
- Ad hoc opgaver (investering, forsikring, voldgift, erstatninger, udvikling etc.)

# SKOVSTED agro

---

- Faglig sparring om drift og management
- Strategiske målsætninger
- Drift af en moderne virksomhed
- Analyser af bedrifter og produktionsøkonomi
- En del af et større netværk omhandlende miljø, byggeri, forsikring, jura og økonomi.
- Del af internationalt netværk, hvor investorer kan trække på faglig ekspertise.

# Slagtekalveproduktion som en virksomhed

# Udvikling i eksport og finanser

---

- [Kalvekød](#)
- [Kvægbestand](#)
- [Eksport](#)
- [Økonomi i landbruget](#)

Resten er ikke traditionelt

# Virksomheden

---

- Bedriften er en arbejdsplads og en virksomhed.
- Bør derfor optimeres som en virksomhed:
  - Fokus på indkøb
  - Optimere out-put (slagtedyr)
    - Produktion og produktionsfaciliteter
  - Ledelse og management
  - Personalepleje
  - Uddelegere ansvar og bruge sit netværk (konsulent, dyrlæge, revisor etc.)



# Motivation

---

- Er bedriften tilpasset år 2015, har du en strategi klar?
- Stiller DU krav til medarbejderne?
- Stiller medarbejderne krav til DIG?
- Hvad vil du, hvad vil dine folk?
  
- Hvor der er en vilje er der en vej!
- Har man en vision, da har man en fremtid!
- Udvikling og IKKE afvikling

# Krav til fremtidens producent!

---

- Hvad
  - Sparring
  - Overblik/indsats
- Hvordan
  - Stil krav
  - Vurder det økonomiske potentiale
- Hvorfor
  - Tænk langsigtet
  - Bundlinje

# Hvem er MIN sparringspartner?

---

- Konen, kæresten, banken.... eller rådgiveren?
- Tør DE sige MIG imod?
- Ved JEG alt?
- Har JEG overblik over virksomheden?
  
- Nøgleordene
  - Sparring
  - Motivation
  - Overblik
  - Økonomi

# Baggrund

---

- Alt for mange tænker IKKE på driften som en større virksomhed.
- Der hentes ”eksperter” ind, når der konstateres fejl og mangler – i stedet for at være på forkant.
- En ekspert i fodring vil, alt andet lige, fokusere på fodring og i mindre grad andre fejlkilder.
- Landmanden skal tænke som en virksomhedsleder og sparre med de rigtige rådgivere om de rigtige problemstillinger.

# Baggrund

---

- Der mangler en "edderkop" på mange bedrifter, som kan analysere sig frem til, hvor skoen trykker eller hvor udviklingen skal foretages.
- Når man kender problemerne, kan eksperterne tilkaldes.
- KUN PLADS til professionelle rådgivere!



- Godt købmændskab skal ændre sig fra en diskussion om de sidste 1-2,00 kr./hkg til at sikre dækningsbidrag

# Hvem er beslutningstager?

- Kalveproducenten er beslutningstager!!
- Vi andre disponerer ikke over kalveproducentens penge!!
- Ved fælles hjælp og dygtig rådgivning, når vi målet!
- Som rådgiver skal man tænke med kalveproducentens tegnebog og kalvenes produktivitet.



# Er bedriften gearet til fremtiden...?

- Mange faktorer har indflydelse på fremtiden på kort og langt sigt:
  - Foderindkøb eller valg af råvarer
  - Gårdråd
  - Løbende sparring
- Notering og efterspørgsel
- Bank og finansiering
- Miljø og lovgivning
- Medarbejdere
- Ry og omdømme
- FAMILIE og FORVENTNINGER





HUSK  
MAN FÅR KUN EN NY FRISURE,  
HVIS MAN REDDER MOD  
HÅRET!

# Den moderne landmand 2012 - kalve

---

- 100 - 3.000 kalve
- Omsætning på 1 - 20 mio. kr.
- Gæld på 5 - 70 mio. kr.
- 1-10 ansatte
- 40-600 ha
- Større planteavlere
- Deltidslandmænd
- Bestyrelsesposter og ERFA-grupper
- Måske også familiefar 😊
- Mange lever af 300 – 500 kalve

# Den moderne landmand 2012

- Hvem er han/kan han være?
  - Indkøbschef
  - Salgschef
  - Miljøchef
  - Økonomichef
  - HR-chef
  - Direktør
  - Driftsleder
  - Familiefar

ER DET REALISTISK OG FORNUFTIGT?

# Hvilke faktorer kan vi skrue på...?

Afregningen	-
Slagtepris/notering	-
Renten	-
Foderpriser	- (+)
Driften	+
Omkostninger	+ (-)

**GØR DET DU ER BEDST TIL OG  
LAD ANDRE OM RESTEN!**

## Og HUSK....

---

- Det er mængden af kød leveret eller antallet af kalve leveret til slagting, som giver smør på brødet.
- Produktionen skal styres uge for uge.
- Kalve, mælk, pumper eller legoklodser....?
- Løbende sparring i samarbejde mellem dyrlæge og konsulenter skaber succes.
- Informer banken på det niveau banken er på – send kun det væsentlige materiale.
- Lad banken kende til udfordringer og indsatsområder
- KEEP IT SIMPLE

# Målsætning/Optimeringsmuligheder

- Krav til målsætning
  - Håndgribelig og opnåelig
  - Få parametre af gangen
  - Start med de omkostningstunge
  - Forklar så alle kan forstå det
  - Handlingsplaner skal være målbare og egnet til afkrydsning 😊

DATA → VIDEN → SPARRING

# Gårdråd/Gårdbestyrelse

---

## Baggrund

1. Gårdrådet kan være udpeget af landmanden selv med henblik på at udnytte kompetencer hos faglige folk for at forøge effektivitet og produktivitet
2. Gårdrådet kan være udpeget af banken som en sikkerhed for en handlings-/strategiplan for fornyet finansiering (redningsplan).

# Gårdråd/Gårdbestyrelse

---

- VIGTIGT at stille krav til medlemmerne. Det er en større forsamling som koster penge!
- VIGTIGT at være er indstillet på kritik og på at følge gårdrådets forslag og anbefalinger. Ellers er der ingen grund til at bruge penge på et gårdråd.
- Gårdrådet er retningsvisende – IKKE nødvendigvis retningskrævende.



# Gårdråd/Gårdbestyrelse

---

Deltagerne i gårdrådet:

- Landmand (formand)
- Revisor/Økonomikonsulent
- Fagkonsulent/Tovholder (SKOVSTED agro)
- Kollega
- Evt. bankkontakt\*

\*Såfremt bank/pengeinstitut af interne årsager ikke ønsker at deltage, kan hvert 2. eller 3. møde eventuelt afholdes i banken.

# Gårdråd/Gårdbestyrelse

---

## Dagsorden - eksempel

1. Velkomst
2. Gennemgang af referat fra sidste møde
3. Gennemgang af produktion og effektivitet
4. Gennemgang af økonomi
5. Nyt om medarbejdere
6. Strategi 2015
7. Handlingsplan indtil næste møde. Hvem gør hvad og hvordan?

OBS. HVERT ANDET MØDE KAN STARTE MED  
STALDGENNEMGANG

# Gårdråd/Gårdbestyrelse

---

## Out-Put

- Referat fremsendes til gårdrådet senest 3 arbejdsdage efter mødets afholdelse.
- Gårdrådet er sammensat af sparringspartnere for landmanden.
- Tovholder/fagkonsulent er i løbende kontakt med producenten.
- Opsamling sker ved kommende møde.

# Eksempler på rådgivningsopgaver

## (1) Økonomien er MEGET trængt

---

- Lokalbank kontakter SKOVSTED Agro Aps
- 490 køer i stalde fra 2008
- Stop for finansiering og likviditet
- Analyse af bedriften både teoretisk og praktisk
- Handlingsplan fremlægges
- Bankmøde
- Handlingsplan skal følges
- Banken bakker op for fortsat drift

## (2) Udvidelse løser alt !

- 140 køer uden god økonomi, men med 350 køer ser økonomien helt anderledes ud ! (?)
- 8.600 kg mælk pr. årsko
- Dyrlægeudgifter stigende
- Beregning af udvidelse viser meget stort underskud i driften
- Fokus på den daglige drift og optimering af nuværende forhold.
- Bank og landmand mødes igen efter 1 år

### (3) ”Det kunne være bedre.....”

Besætningsejer mangler sparring i det daglige.

- Besætningsgennemgang
  - ”Hvor trykker skoen?”
- Handlingsplan
  - ”Helikopterblikket”
  - Ændret management og fokus
  - Strategi for omsætning og salg af dyr
  - Styring!
- Opfølgning og motivation
  - Det tredje øje i besætningen

## (4) Operation "Sidste Chance"

---

- Besætningsgennemgang på forlangende af banken
  - Kan det betale sig at fortsætte?
- Handlingsplan
  - "Helikopterblikket"
  - Ændret management og fokus
  - Strategi for omsætning og salg af dyr
  - Styring!
- Opfølgning og motivation
  - Motivation for fremtiden
  - Skabe overblik og basis for indtjening



# Kan landbruget tjene penge fremover?

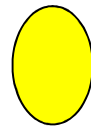
- JA!:
  - Landbrug er IKKE en videnskab
  - Gør det du er bedst til og lade de andre om resten
  - Fokuser på bundlinjen
  - Plejer er her IKKE længere
  - Banken som sparringspartner
  - Stil krav til din rådgiver
- NEJ!:
  - Hvis du fortsat tror du kan klare det hele selv
  - Hvis du IKKE ser banken som en sparringspartner

# Samarbejde

---

- Laura Linde, Kærbæk Revision
- Peter Djernes, Nordmors Revision
- Jakob Altenborg, Miljø & Natur
- Brian Pilgaard, Kvægkonsulenten
- Erik Pedersen, DAFOR
- Lars Meilvang, Advokat
- Thomas Sørensen, Advokathuset Roedstenen

# Spørgsmål



Tak for opmærksomheden

[www.skovsted-agro.dk](http://www.skovsted-agro.dk)

[ks@skovsted-agro.dk](mailto:ks@skovsted-agro.dk)



Mød SKOVSTED agro på NutriFair,  
billetter fås ved henvendelse.