



# VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Kvæg

**Center: LMO**

**Landmand: Poul Nielsen**

**Udfyldt af: Knud Kirkegaard sammen med Gerard Coenen**



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

## Konsulentvurdering af deltagende landmænd i Styret Konkurrenceevne

### Hvordan vil du kort beskrive landmanden?

Målbevidst og dygtig håndværker med gode købmands-evner.

### Hvorfor er han valgt til projektet?

Toppede listen over god afkastningsgrad (trods korrektion til Arla-pris, da der leveres til privat mejeri med god merpris).

### Hvad er landmandens tre stærkeste sider (uddyb gerne)?

Vedholdende i at skabe gode resultater

God til at forhandle gode priser.

Har antennerne ude vedr. udnyttelse af muligheder.

### Hvad er de største udfordringer på bedriften?

Mangler jord, ejer kun 0,31 ha pr ko og dyrker 0,39 ha. Resten købes via dyrkningsaftaler.

Har umådeligt svært ved at skaffe sig af med dyr og overproducerer for tiden.

### Hvad kendetegner landmandens strategi?

Vil producere løs under nuværende rammer som familievirksomhed mand/kone og én ansat plus skoledrenge.

Vil skaffe sig jord (hvis det kan gøres til fornuftig pris) for at mindske behovet for køb hos andre.

Vil nedbringe den dyrere bankgæld frem for realkreditgæld.

### Hvordan leder landmanden sin bedrift?

Ejer-ledere, hvor manden har mælkeproduktionen og ægtefællen står for ungdyrene.

### Hvor meget rådgivning bruger landmanden og hvilke krav stiller han til rådgivningen?

LMO kvæg og økonomi, planter hos andet rådgivningsselskab.

Ønsker tilgængelige rådgivere med god faglighed.

### Er der andre ting du mener, er relevante at nævne i forbindelse med denne landmand?

Har kunnet forhandle bankrente til lav pris og adm.bidrag til hæderlig pris (trods RD kunde, der er overbelånt i fht dagspriser). Der vil kunne skiftes bank om nødvendigt.

Ægtefællernes temperamenter er vidt forskellige og derfor en konstruktiv opdeling i det daglige ansvarsområde.