



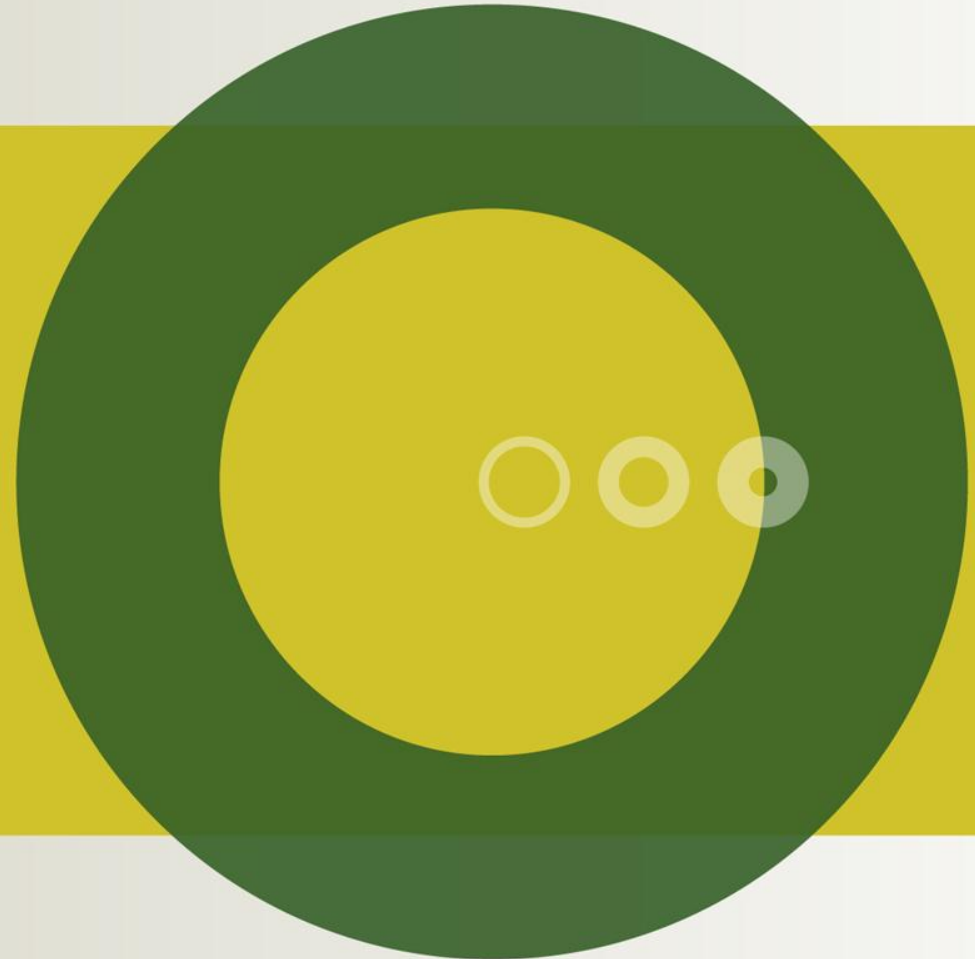
VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Business Case Udvejning af Svin

Bo Overgaard
December 2012



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.





Forretningside:

- Der findes i mange svinebedrifter mulighed for at effektivisere leveringen af slagtesvin ved mere målrettet at udveje svinene inden afsending. Mange landmænd får ikke vejet deres svin inden afsending til slagteriet og går derved glip af op til flere hundrede tusinde kroner om året.
- Ved at hjælpe landmanden med udvejning af svin kan LandboNord sikre en effektivitetsgevinst til landmændene og skabe sig en niche i svinerådgivningen.

Markedspotentiale:

- Der findes i LandboNords område 300-400 svinebønder som årligt producere 1.8 mio. svin. Blandt landmændene er det produktioner på mellem 5000-15.000 hvor landmanden oftest er alene om produktion der vil være mest interessante. Dem findes der XXX af i LandboNords region og XXX af dem ligger over Danish Crowns gennemsnit på vægtfradrag på 10 øre/kg kød.
- Det forventes, at der med udvejning af svin kan effektiviseres minimum 10 kr. per gris. Hvilket giver et markedspotentiale på (10.000svin x XXXlandmænd x 10 kr).
- LandboNord forventer i gennemsnit at bruge 2,5 (inkl. kørsel) hver 14. dag og 10 landmænd om året hvilket giver en omsætningsstigning for LandboNord på 276.000 kr.

Målsætning:

- 10 kunder per år med opstart på 5
- Præsentation på Årsmøde
- Introduktion til konceptet på 4. ERFA møder

Målgruppe:

- Kernemålgruppen er landmænd på bedrifter der leverer 5000-15.000 slagtesvin om året. Disse landmænd vil være alene om produktion og vil derfor ofte mangle mandskab til udvejning af svin.
- Det forventes, at med satsningen på ovennævnte målgruppe vil der ske synergi til andre grupper af svineproducenter, som også vil efterspørge konceptet eller selv vil begynde mere systematisk udvejning.

Kundebehov:

- For at lave enkelte effektivitetsforbedringer hos slagtesvinsproducenter er det nødvendigt, at de etablere rutiner inden for vægtestimering af dyrene. Det gælder både for, at levere svin i den rigtige størrelse til slagteriet samt for at optimere vægt inden for basisnoteringen.
- Målgruppen arbejder ofte alene i stalden hvorfor det kan være svært at overskue alle gøremål samt at sikre opfølgning på alle aktiviteter.

Udbytte og effekt:

- Mulighed for på enkeltvis at lave effektivitetsforbedringer gennem udvejning af svin.
- Assistance til en træls og rutinepræget opgave.
- Mulighed for at få sparring og motivation ind i en ensom arbejdsdag.
- Sikring af fastholdelse og opfølgning på mål.
- Ekspert med fokus på optimering giver kritisk feedback på slagtesvin produktion.



Eksekvering: (Hvorledes skal forretningsideen effektueres og driftes)

- Her må I hellere selv skrive hvad I agter at gøre
- - Skriv at Knud-Erik laver opgaverne ved at benytte overskudstid
- Samt at ved spidsbelastning bliver der trukket på andre i huset med overskudstid eller Vikarservice
- Skriv om markedsføring

Ansvarlig leder

- Chefkonsulent Poul Stendahl er ansvarlig leder for at sikre resultaterne og mdr. opfløgning på forløbet og forretningsmål.
- Produktansvarlig er Knud-Erik Nielsen

Projektforudsætninger, risici, begrænsninger:

- Der er generelt set en aversion mod at udveje slagtesvin og dermed sikre effektivitetsgevinster, da det betragtes som gammeldages og umoderne. Denne tænkes modgået ved, at markedsføre konceptet med et tilgang til vejning der fokusere på "work smarter not harder" i forbindelse med vejning af svin.
 - *NB. Vejning af få svin og træning i bedømmelse med øjet, afprøvning af ny teknologi og opfølgning og effektsikring af tiltagende hos landmanden.*

Strategisk fit: (Hvordan understøtter dette projekt VFLs strategi?)

- Dette kom vi ikke lige omkring i går! Men I skal holde tiltaget op mod den overordnede strategi og skrive hvad det bidrager med til virksomheden.
 - Jeg skal nok hjælpe hvis I sender mig jeres strategi!
- De forventes at der ved de gentagende besøg på bedrifterne kan laves mersalg på produkterne Foderrådgivning, E-kontrol, Desinfektion, **LEAN** og ERFA. Derudover forventes der at være en afsmittende effekt fra det produktionsbudgettet over til Udvejning af slagtesvin, når budgetaktiviteterne skal realiseres.

Nøgletal for Udvejning af slagtesvin

	År 2013	År 2014	År 2015	Total
Indtægt	150.000	276.000	276.000	
Antal kunder	5	10	10	
DB i Kr.				
Return on Investment (ROI)				