



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Økonomi & Virksomhedsledelse

Økonomikonferencen 2014

Optimering

1. oktober 2014

PARTNER I

DLBR®

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Naturerhverv.dk



Danmark og Europa investerer i landdistrikterne

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



VELKOMMEN

til Økonomikonferencen 2014, spor 4

OPTIMERING

William S. Andersen

- William er ansat som specialkonsulent i Økonomi & Virksomhedsledelse, Videncentret for Landbrug, hvor han har været ansat siden januar 2008

- William arbejder med følgende områder:
 - Dynamisk Strategi
 - Business Check, Økologi
 - Intern bedriftsanalyse, Strategi
 - Produktionsøkonomiske analyser, Økologi
 - Driftsøkonomiske analyser
 - Strategisk udvikling indenfor Værditilvækst
 - Strategirådgivning
 - Forretningsudvikling

De 7 spørgsmål vi behandler på spor 4

1.

- Er optimering for alle?

2.

- Hvilke spørgsmål, knytter sig til emnet Optimering, når vi stiller skarpt på landmandens potentialer ved optimering?

3.

- Hvordan analyserer du optimeringsmulighederne inden for landmandens rammer?

4.

- Konkrete værktøjer du kan bruge i dit arbejde med Optimeringsrådgivning?

5.

- Hvordan sætter du det rette team for, at skabe de ønskede resultater?

6.

- Hvordan du motiverer landmanden til at realisere potentialerne i hverdagen?

7.

- Udfordringer og potentialer i rådgivningen?

Værktøjskassen

- Optimering

Og hvordan værktøjerne sættes i spil

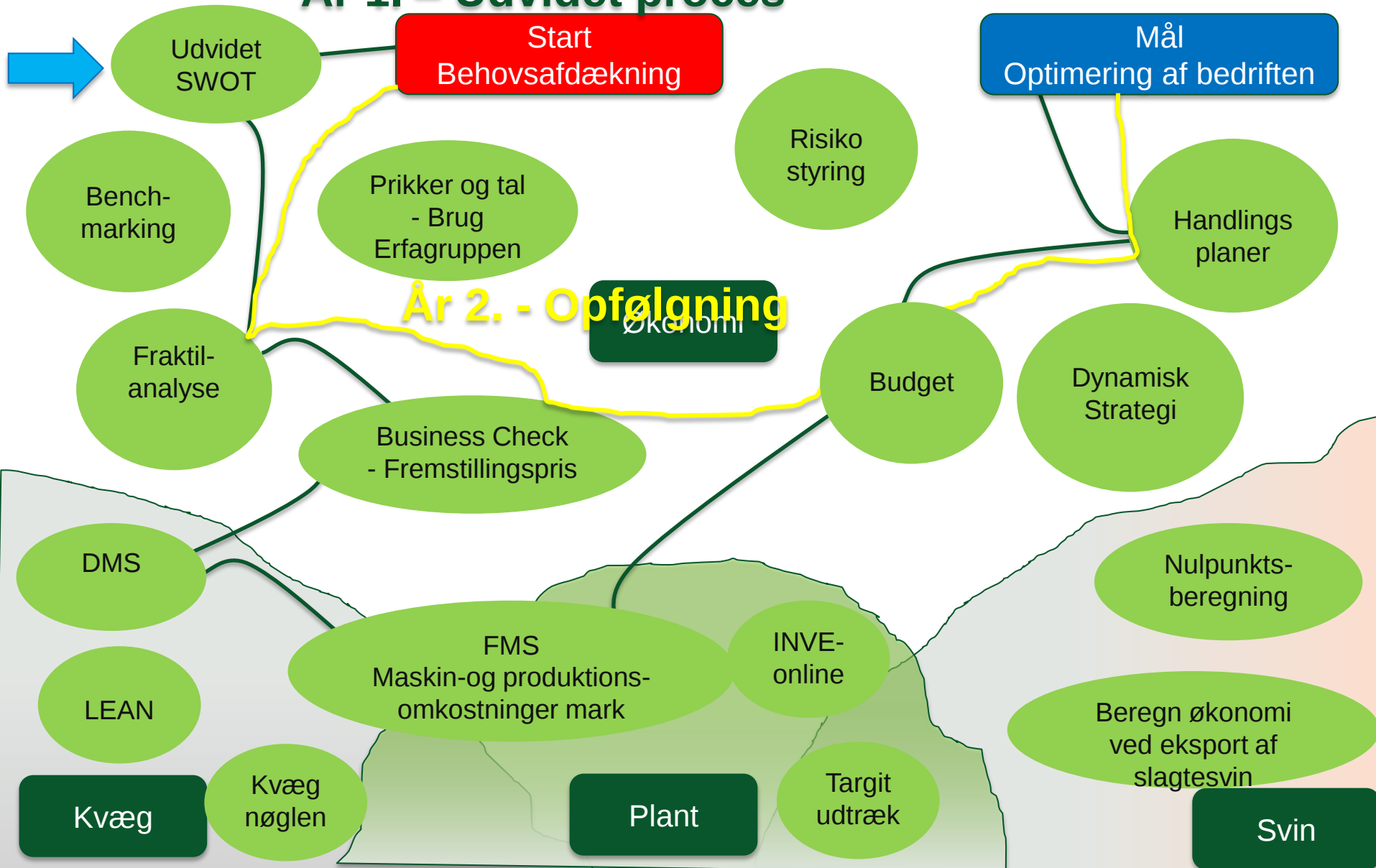


Spørgsmålet er ikke kun om at have de rigtige værktøjer

Spørgsmålet er bestemt også:

- Hvilke af værktøjerne skal bruges til den pågældende landmand?
- I hvilken rækkefølge skal de aktiveres?
- Hvem bestemmer værktøjsvalget?
- Hvilket sigte. Strategisk, taktisk eller operationelt?
- Tværfaglig samarbejde
 - Hvordan sætter du dine kollegaer stævne?

År 1. – Udvidet proces



VIRKSOMHEDSANALYSE

Styrker at bygge på

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Svagheder at adressere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Sikre usikkerheder

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Muligheder at kapitalisere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Trusler at minimere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Bastioner at forsvare

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Områder at aflære

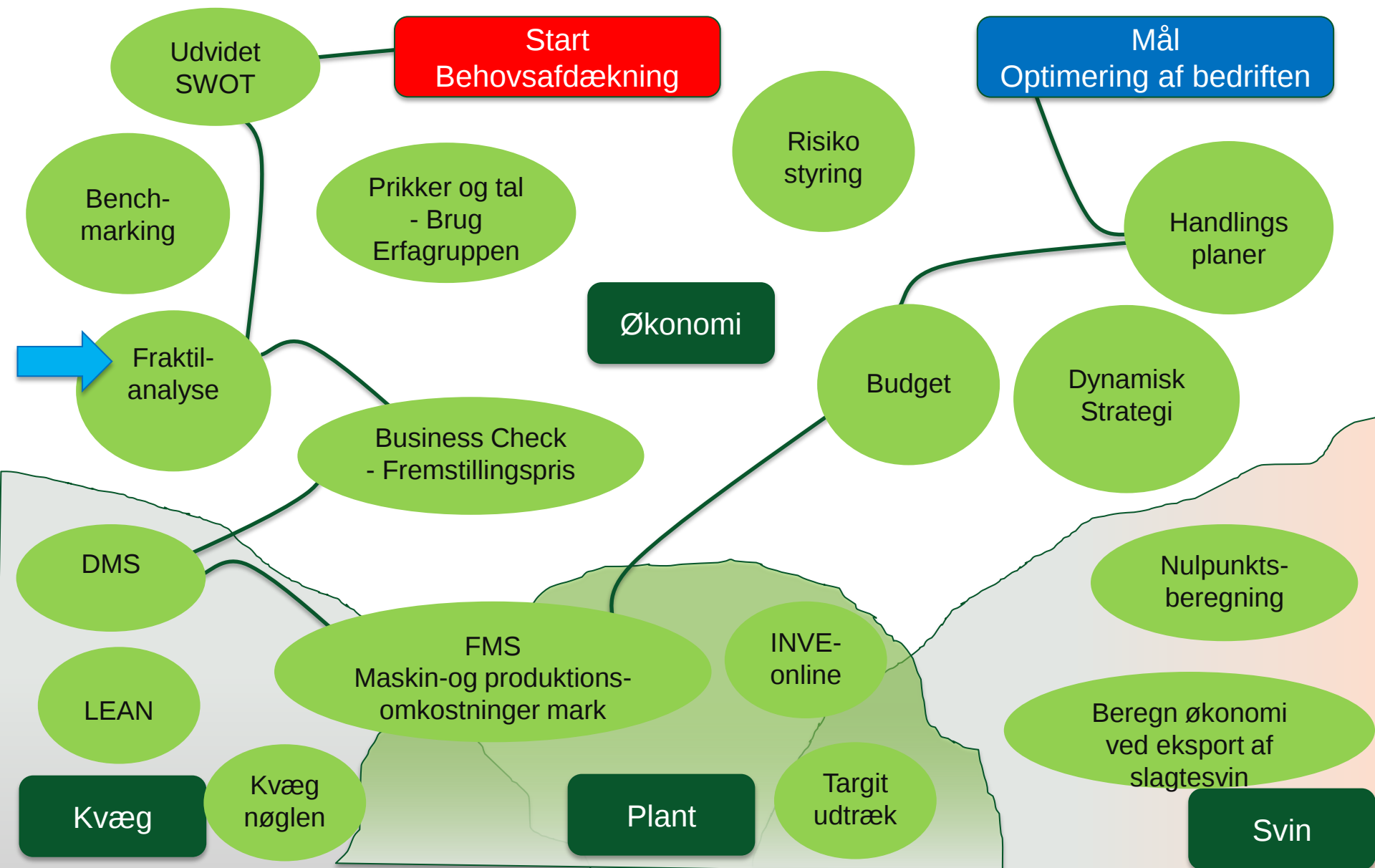
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Top 3 udfordringer

- 1.
- 2.
- 3.

Top 3 potentialer

- 1.
- 2.
- 3.

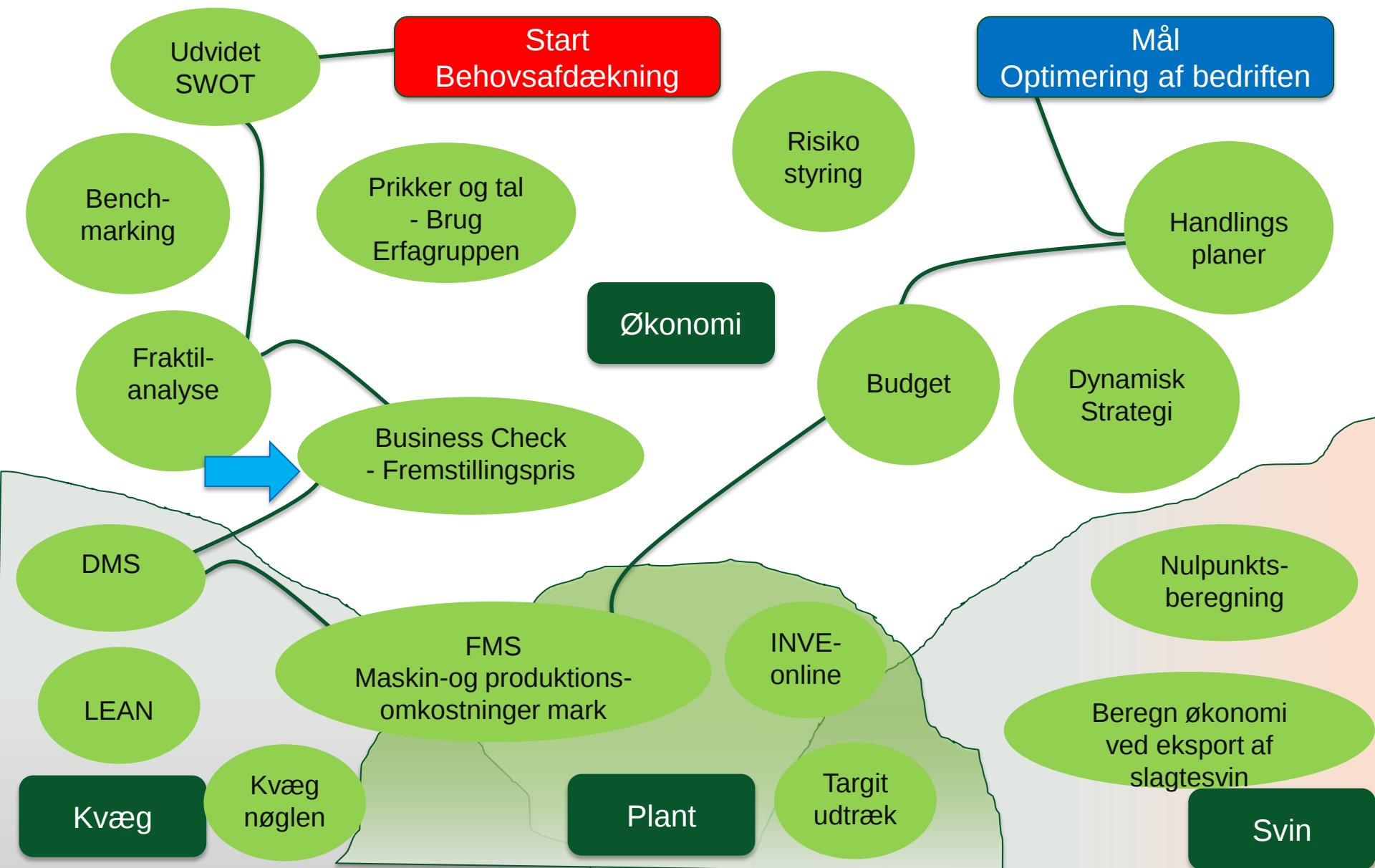


Fraktilanalyse

Få nøgletal – vis spredning grafisk

Tabel 1. Spredning i hovedposter (konventionel, stor race, alle malkesystemer). Bedrift KM90 har sat markeringer ud for egne tal.

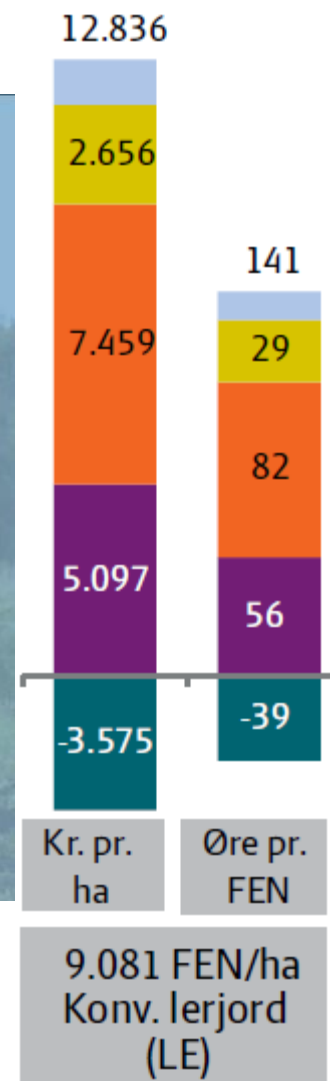
467 bedrifter i gruppen	Stærk konkurrenceevne							Stort forbedringspotentiale			
Fraktil	5 %	10 %	25 %	33 %	40 %	50 %	60 %	67 %	75 %	90 %	95 %
Kg EK mælk/årsko leveret	11.052	10.676	10.124	9.915	9.796	9.603	9.384	9.264	9.087	8.624	8.309
Dækningsbidrag/årsko	16.401	15.517	14.137	13.697	13.200	12.593	12.068	11.733	11.089	9.632	8.448
Krav til dækningsb./årsko	8.925	9.483	10.479	10.880	11.275	11.701	12.104	12.468	13.111	14.440	15.366
Kapacitetsomk./årsko	5.072	5.448	6.144	6.369	6.600	6.973	7.381	7.645	7.933	8.819	9.236
Kapitalomkostninger/årsko	2.731	3.186	3.801	4.049	4.315	4.619	5.039	5.299	5.544	6.588	7.525
Årets resultat/årsko	4.841	3.901	2.380	1.898	1.500	818	260	-193	-985	-2.690	-3.940
Bundet kapital	32.828	38.341	44.494	47.881	50.484	54.911	58.663	61.757	65.076	78.510	86.172
Fremstillingspris pr. kg EKM	2,36	2,43	2,59	2,64	2,68	2,75	2,80	2,84	2,93	3,13	3,25



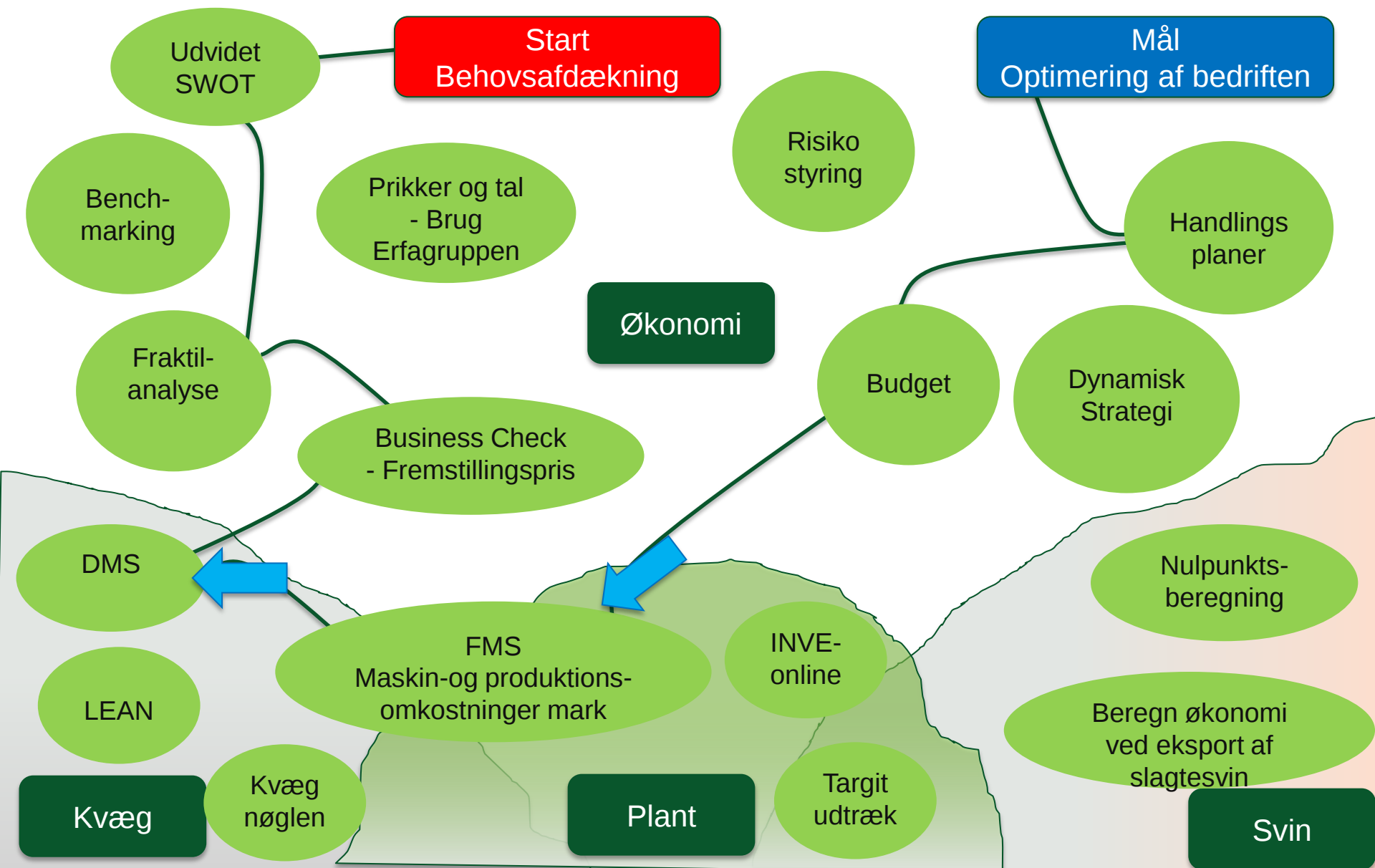
Business Check - fremstillingspris



- Øvrige omkostninger
- Stykomkostninger
- Maskinomkostninger
- Jordleje
- EU-støtte



Påstand:
Hver kunde har sin helt egen vej til en optimeret virksomhed

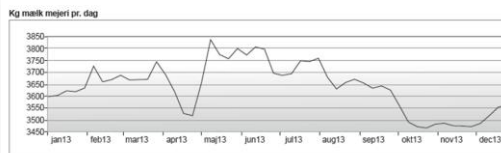


Tværfaglig samarbejde – Kender du jeres arbejdsdeling

- Hvem starter opgaven?
- Hvem er tovholder?
- Hvem gør hvad?
- Hvordan håndteres tværfaglige handlingsplaner?
- Hvem følger op?

Brug for en ven

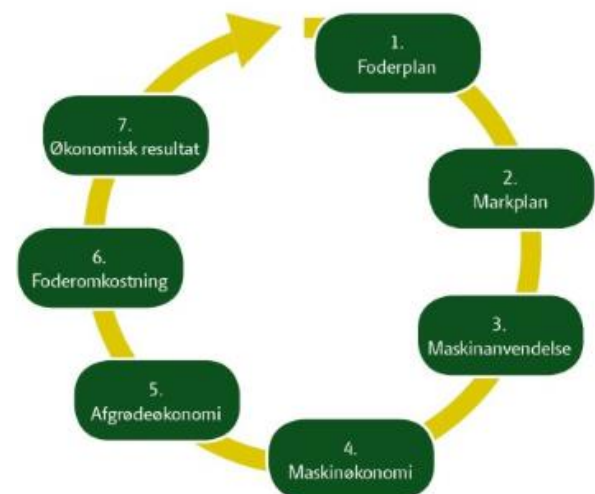
DMS Produktionsplanlægning



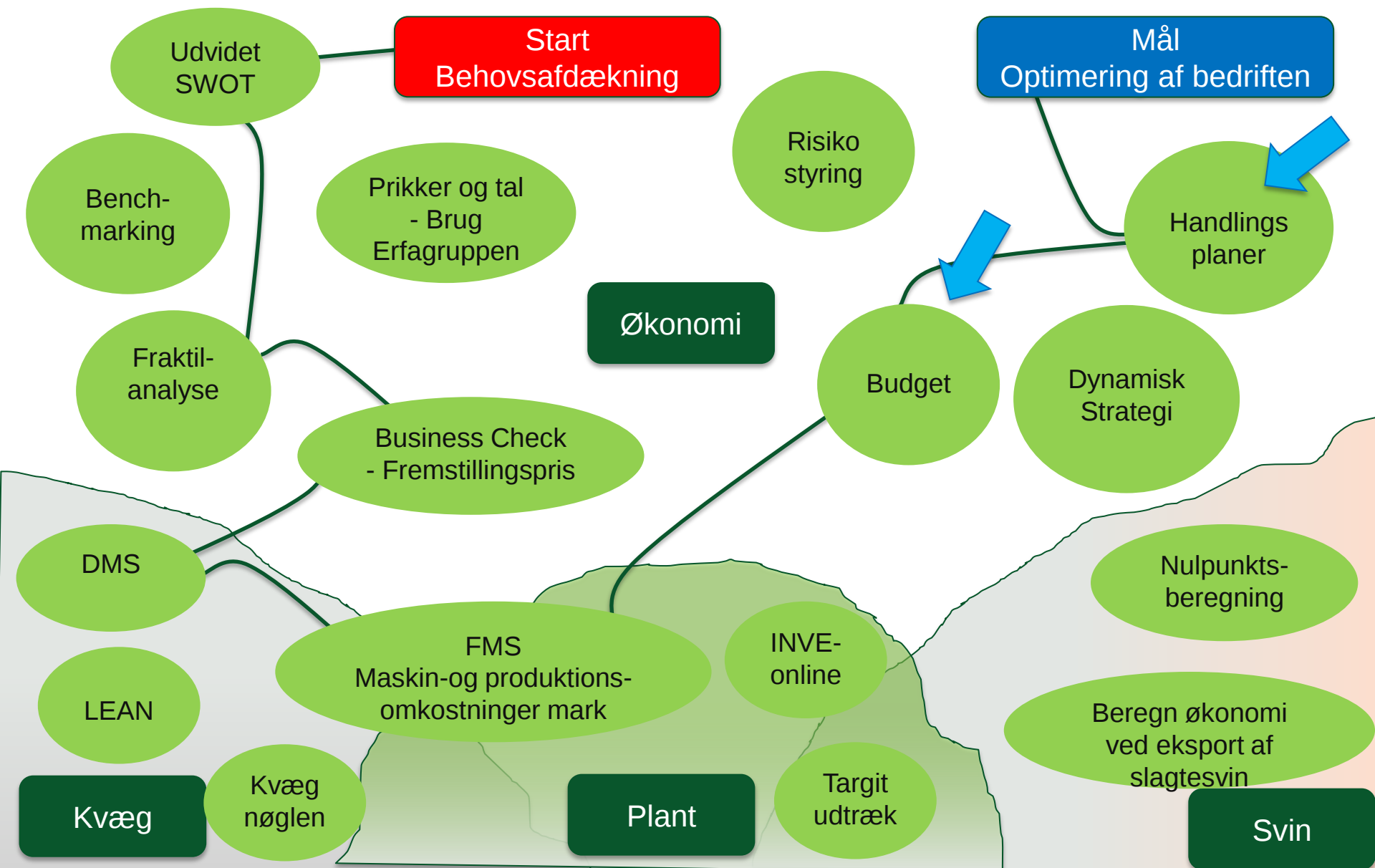
Månedstal

Parameter	Enhed	Jan13	Feb13	Mar13	Apr13	Maj13	Jun13	Juli13	Aug13	Sep13	Okt13	Nov13	Dec13
DKM prod. pr. ko *	Kg/dag	27,7	28,3	28,2	27,5	28,2	27,9	27,4	26,9	27,2	26,6	26,7	27
Mælk lev. mejeri	Kg/dag	3618	3681	3687	3579	3787	3754	3729	3658	3623	3477	3472	3545
Mælk lev. mejeri	Ton/dag	112	103	114	107	117	113	116	113	109	108	104	110
Fedt pct. mejeri	Pct.	4,18	4,27	4,21	4,19	4,08	4,09	3,98	3,95	4,05	4,19	4,23	4,16
Proteinpct. mejeri	Pct.	3,4	3,4	3,38	3,38	3,24	3,2	3,19	3,28	3,38	3,4	3,43	3,42
Antal i alt ultimo	Stk.	145	142	142	142	142	142	142	142	142	142	142	144
Antal mælk. stk.	Stk.	135	132	129	131	130	128	132	131	130	130	129	134
Kølvn. i alt	Stk.	16	10	15	11	12	14	14	12	15	15	10	17
1. kalv. kølvn.	Stk.	10	4	5	1	5	7	3	4	6	8	4	7
Indkøb	Stk.												
Slagning	Stk.	5	6	5		4	7	2	3	6	7	3	5
Salg levebrud	Stk.												
Døde	Stk.	1	1		1	1		1	1		1	1	

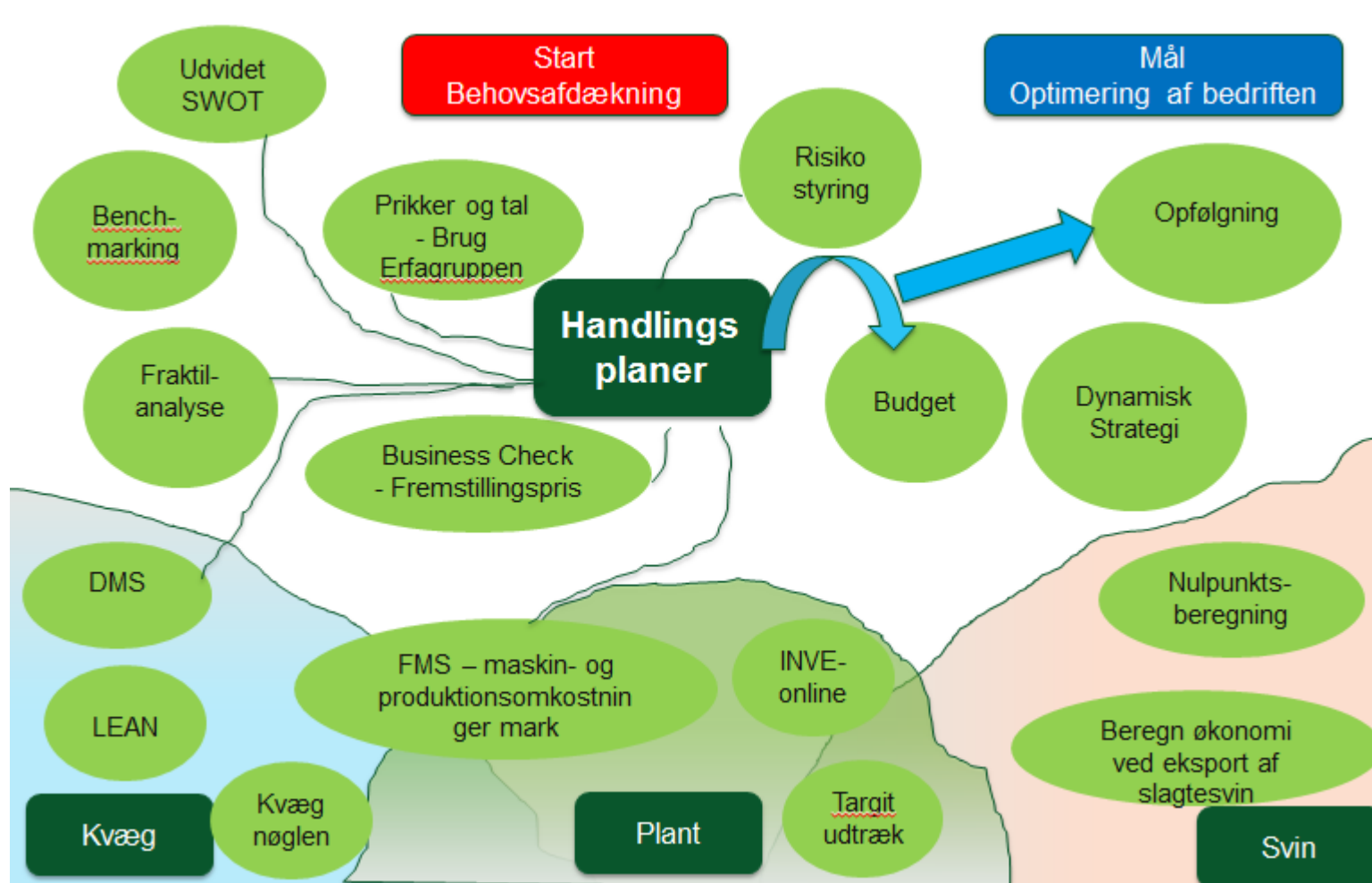
FMS



Påstand:
Hver kunde har sin helt egen vej til en optimeret virksomhed



Indspil til budget og udarbejdelse af handlingsplaner



Indspil til næste optimeringsproces

- Er der nye værktøjer der skal på banen?
- Overvej rækkefølgen værktøjerne aktiveres
- Tænk tværfagligt
- Skab en god platform til opfølgning

