

Sådan gøres slagtesvineproduktion til en god forretning



SEGES VSP Produktionsøkonomi

- Skrives af Team Produktionsstyring med fokus på dataindsamling i besætninger, statistik, driftsøkonomi og rentabilitetsberegninger

3

anbefalinger

- 1 Sørg for at coache og udvikle dine medarbejdere – udvikling, dygtiggørelse og motivation giver god bundlinje.
- 2 Problemer og udfordringer forebygges, men håndteres umiddelbart hvis/når de opstår.
- 3 Langsigtede stabile relationer er vigtige – medarbejdere, samhandelspartnere og finansieringspartnere.



Fakta

Produktionstal for de interviewede svineproducenter:

FE pr. kg tilvækst 2,55 – 2,85

Daglig tilvækst 800 – 1.000 gram pr. dag

Dødelighed 1,4 – 3,5 %

Tendens til at de bedste svineproducenter bruger hjemmeblandet vådfoder

De svineproducenter, der opnår de laveste fremstillingspriser, er også dem, der opnår bedste bundlinje i driftsregnskabet.

Tænker: Svineproducenter med god økonomi tænker økonomi, prioriterer stabilitet i samarbejdsrelationer og produktion samt sørger for at de ikke kommer på bagkant på nogen områder.

Af Seniorrådgiver Nikolaj Kleis Nielsen, nikn@seges.dk

De bedste slagtesvineproducenter defineres i SEGES' undersøgelse, ved at de har en god indtjening i driftsgrenen, slagtesvineproduktion og samtidigt opnår en god bundlinje for hele bedriften. Det er en nødvendighed, at der fokuseres på at virksomhedens totale bundlinje skal optimeres, uanset at driftsgrensresultaterne er i top.

10 af de dygtige svineproducenter er blevet interviewet om deres produktionsforhold, men særligt også om deres virksomhedsstyring. Generelt kan svineproducenterne ikke selv give et svar på, hvad det er, de gør bedre, men alle anfører, at de er tæt på produktionen. Interviewrunden afdækker derudover følgende tendenser:

De fleste af de adspurgte svineproducenter har ansatte og det vægtes højt i alle tilfælde, at de ansatte får tildelt tillid og ejerskab for opgaver. Det er et fokusområde – bestemt eller ubestemt – at medarbejderne er klar over, hvordan lederen af virksomheden tænker og ønsker opgaver løst, og at der er let adgang til lederen i de tilfælde, hvor de ansatte har behov for råd.

Svineproducenterne tænker i stabilitet. Dette gælder i relationer til leverandører, finansielle samarbejdspartnere

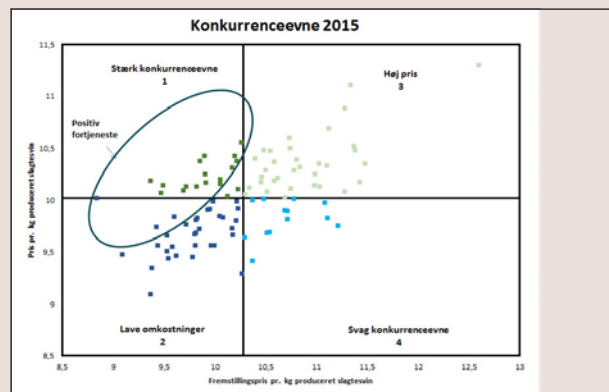
og medarbejdere, men ikke mindst i den daglige pasning og produktion. De langsigtede relationer til samarbejdspartnere er medvirkende til, at der bliver en gensidig forståelse for modpartens ønsker og præferencer og deraf en smidighed i samarbejdet i forhold til at få fejl og misforståelser ryddet af vejen. Stabiliteten i samarbejdsrelationer må ikke forveksles med blind tillid til, at en leverandør altid stiller den skarpeste pris. Svineproducenterne kender det marked, de bevæger sig i og er altid i stand til at give deres leverandører et kvalificeret modspil.

Alle svineproducenterne udtrykker, at de håndterer problemer, når de opstår. De lader ikke tingene gå skævt og har ikke lange to-do lister, da det giver uro i den daglige sta-

bilitet at være bagefter.

Svineproducenterne har økonomiske overvejelser i alle beslutninger. Det er accepteret, at visse investeringer ikke medfører et forbedret økonomisk resultat isoleret set, men at investeringen er nødvendig for at det primære fokus ikke forsvinder og at de øvrige ressourcer kan kanaliseres hen, hvor der er økonomisk størst gevinst. Det ligger på ryggraden af svineproducenterne at vide, hvornår en investering er økonomisk forsvarlig.

Den interviewede gruppe har en gennemsnitlig produktion på 22.000 slagtesvin pr. år. Soliditeten er på niveau med øvrige svineproducenter – 7 af 10 har investeret, eller har planlagt at investere i yderligere svineproduktion inden for en kortere årrække.



Bedrifter konkurrenceevne.