



HVAD GØR DE BEDSTE SLAGTESVINEPRODUCENTER

Nikolaj Kleis Nielsen, Seniorkonsulent
SEGES Videncenter for Svineproduktion

Fagligt Nyt
21. sept. 2016



DAGSORDEN

- Baggrund
- Økonomiske betragtninger
- Ti udvalgte landmænd – cases til inspiration
- Konklusioner

BAGGRUND

Sætte spot på potentielle drivere til at opnå gode økonomiske resultater. ”At drage læring fra de bedste”

STØRRELSESØKONOMI

Undersøgelse af bedrifter >10.000 slagtesvin årligt

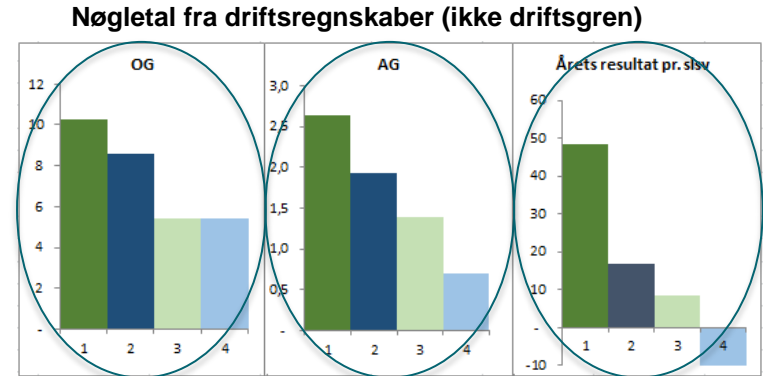
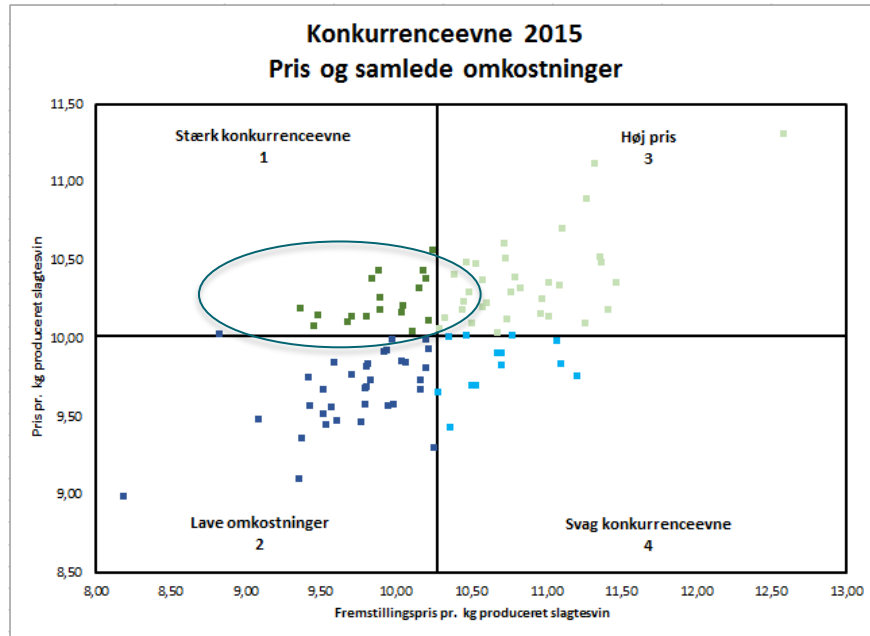
Gennemsnit 2015	2.000-7.000	7.000-10.000	Over 10.000
Fremstillingspris pr. kg	10,61	10,28	10,21
Fortjeneste pr. kg	-0,69	-0,22	-0,18

Gennemsnit 2014	2.000-7.000	7.000-10.000	Over 10.000
Fremstillingspris kr. pr. kg	11,53	11,14	10,89
Fortjeneste kr. pr. kg	-0,56	-0,20	-0,08

Data fra Business Check 2014 og 2015

HVORDAN DEFINERES "DE BEDSTE"

Plot af tal fra driftsgrensanalyserne for producenter med mere end 10.000 producerede slagtesvin.



MEN – FINT NOK!
NØGLETAL ER GODE!
HVAD GØR DE BEDSTE SÅ?

METODE

Udvalgte ti landmænd blandt de bedste

- Interviews med deltagelse af antropolog med formål at hente inspiration fra de dygtige slagtesvineproducenter



Antropolog:
Tenna
Holdorff
Christiansen



HVEM ER INTERVIEWET

10 udvalgte 30-100 kg slagtesvineproducenter:

- Aldersspredning fra 33 år til 61 år – heraf 6 ml. 40 og 50
- Gns. fortjeneste pr. kg. kød 43 øre i 2015 (driftsgrensanalyse)
- Gns. driftsresultat for 2015 på kr. 1.522.000 på bedriftsniveau
- 7 af 10 landmænd er ”ekspanderende”
- Gns. produktion på ca. 22.000 producerede grise pr. år

PERSONLIGE EGENSKABER

- Økonomisk fokuserede
- Vidensopsøgende
- Handlingsorienterede
- Vægter dyrenes velfærd



LEDELSESMÆSSIGE UDSAGN

8 af ti producenter har ansatte – har stort fokus på at motivere de ansatte

"God ledelse er at medarbejdere får indflydelse og bliver en del af beslutningstagningen. De skal vide hvor de kan gå hen hvis der er udfordringer"

"Medarbejderne er den vigtigste ressource og der er meget fokus på at få dem til at trives. Medarbejderne kommer ind til morgenmad hver dag og der serveres varm mad i høst og i højsæson"

"Årsag til at klare sig bedre angives at være omkostningsbevidst, men man kan dog ikke spare sig til succes. Man skal også have ordentlige folk og vise rettidig omhu"



INDKØB/HANDEL

- Alle har overvejelser om indkøb af foder, grise etc. Strategier er ikke nedskrevne og er meget forskellige, men dog definerede
- Langsigtede stabile relationer vægtes tungt



OPFØLGNINGSVÆRKTØJER

- God føling/mavefornemmelse med produktion og økonomi i dagligdagen
- E-kontrol benyttes overordnet af alle producenterne
- Driftsbudgetter benyttes af 7 af 10

PASNING

- 7 af 10 vægtsorterer grise ved indsættelse – heraf to også kønssortering ved vådfordring
- 8 af 10 flytter ikke grise efter indsættelse
- 8 af 10 vasker og udtørre stalde før indsættelse – 2 gør ikke
- Få vejer grise ved udlevering, men ”øjemål” benyttes
- Rådgivning søges generelt først ved udfordringer – ad forskellige kanaler

KONKLUSION: KEEP IT SIMPLE!

- Gør tingene til tiden, få problemer af vejen, ingen hængepartier, ansæt og vedligehold dygtige folk og prioriterer STABILITET i produktion og samarbejdsrelationer.
- Dygtige ekspanderende landmænd tjener penge, men det er ikke den eneste vej

Citater:

- ”Alle ved hvordan man skal passe slagtesvin, men alle får ikke gjort det.”
- ”Det er simpelthen at passe slagtesvin”
- ”Jeg forstår ikke at andre ikke kan få det til at gå”

Spørgsmål?