



# Optimer hvor effekten er størst

Anders Peter, slagtekalveproducent

Kristian Skov, afdelingsleder, SEGES

Herning, 24. februar 2020

SEGES

STØTTET AF  
Promilleafgiftsfonden for landbrug

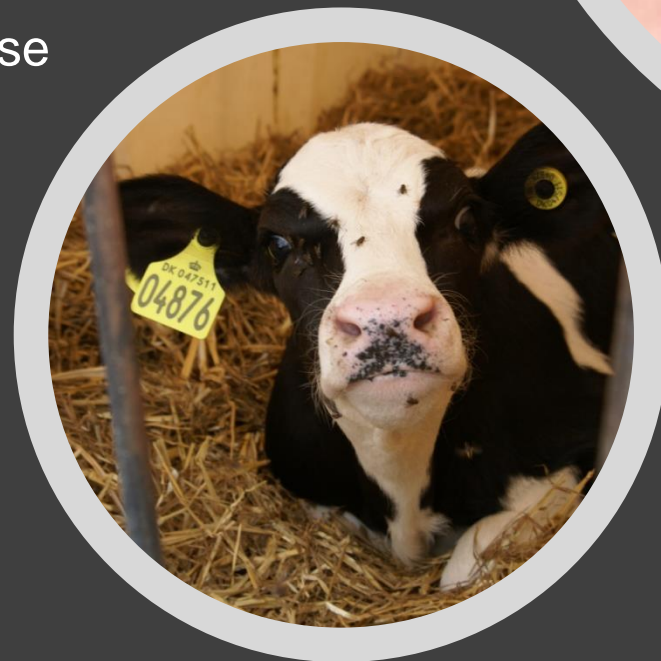
KVÆGKONGRES 2020





# Virksomheden

- **A.P. Holding Geraa ApS**
  - Kapitalselskab
- **A.P. Gria ApS**
  - 600 søer, som producerer 20.000 smågrise
  - I alt 6 ansatte
- **A.P. Agro ApS**
  - 300 ha
  - Foderproduktion 3.000 tons årligt
  - 1 ansat
- **(A.P. Vitulo ApS)**
  - 1.250 stk. Dansk Kalv
  - I alt 3 ansatte



# Strategi

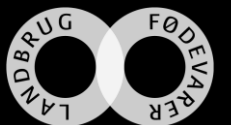
- 2017
- Kalveproduktion fordoblet
- Køb af naboejendom med grise
- Planteavl
- Revisor skabte 'den brændende platform'
- Min motivation for at starte en strategiproces –  
”hvor er jeg egentlig på vej hen?”



# Udarbejdelse af strategien

v. Kristian Skov, SEGES

**SEGES**



**Hvor er effekten størst?**

# Strategiprocessen hos Anders Peter & Laila

## Analyse

- Valg af analyser
- Analyse
- Konklusion

## Formulering

- Planlæg fremtiden
- Valg og fravalg
- Sæt ambition og mål
- Lav overordnet plan

## Implementering

- Nedbrydning i delstrategier
- Kommunikation af strategi
- Definer styringsmodel
- Model for eksekvering

# FORANDRINGER FORUDE!

Ét sted at starte er hos dig selv –  
hvordan reagerer du i forandringen?


# FIXED MINDSET

”Jeg er bare ikke god til medarbejdere”

”Med erhvervets rammevilkår kan jeg ikke tjene penge”

“Jeg kan ikke lade være med at sige min mening”


# GROWTH MINDSET



”Jeg vil gerne blive bedre til at håndtere medarbejdere – vil du hjælpe mig?”



”Andre landmænd kan tjene gode penge, hvordan tjener jeg penge?”



“Gider du ikke losse mig over benet, hvis jeg bliver for spids i tonen, for jeg er nødt til at huske på at tøjle mig selv?”



## Hvad fortalte analysen?

- Ja, I gør det godt i dag – men I taber konkurrenceevne i forhold til andre år
- Lailas rolle i virksomheden kan med fordel udvikles
- Anders Peters rolle - vedholdenhed er godt – stædighed er knap så godt
- Samarbejdspartnere – lavthængende frugter

# De grundlæggende spørgsmål

- Hvad er vi sat i verden for? (mission)
- Hvad går vi ikke på kompromis med? (værdier)
- Hvor vil vi hen? (vision)
- Hvad er succes for os, og hvordan måler vi det? (mål)
- Hvordan kommer vi i mål? (strategiske initiativer)

# Den nye Anders Peter

Kan lide at udfordre sig selv, omfavner udfordringer og tager chancer

Finder inspiration i andres succes

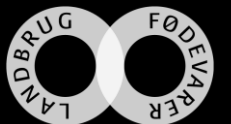
Ser nederlag som en mulighed for at igangsætte forandringer

Behov for læring og feedback

# Min strategi

v. Anders Peter Jensen

**SEGES**



# Strategi 2022 - Sindalsgaard

## Mission

At producere slagtekalve, smågrise og afgrøder af højeste kvalitet, der sikrer en økonomisk stærk virksomhed. Vi går op i medarbejdernes og vores egne arbejdsforhold og værner om, at lokalsamfundet og samarbejdspartnere oplever os som en troværdig samarbejdspartner

## Vision 2022

At vi er blandt Danmarks dygtigste slagtekalve- og svineproducenter målt med lignende bedrifter. Vores planteavl er optimeret og udviklet til et økonomisk bæredygtigt forretningsområde, der sikrer en større selvforsyningsgrad for vores andre forretningsområder

## Strategiske mål 2022

- Afkastningsgrad på minimum 5,5 % i gennemsnit i strategiperioden (for koncernen)
- Soliditetsgrad på minimum 25 % (for koncernen)
- EBIT blandt de bedste 10% slagtekalveproducenter
- EBIT blandt de bedste 25 % smågriseproducenter
- EBIT blandt de bedste 25 % planteavlere
- Indgå partnerskab med ung landmand

## Værdier

- Vi handler på baggrund af økonomisk ansvarlighed
- Vi stræber efter at udøve rettidig omhu
- Vi agerer ordentligt og troværdigt
- Vi prioriterer vores tid (fritid og arbejde)

## Strategisk initiativer

**1. Styrke  
slagtekalveproduktion**

**2. Styrke  
svineproduktionen**

**3. Udvikle  
planteproduktionen**

**4. Minimer  
risikofaktorer**

**5. Udvikle  
forretningen**



# STRATEGISK INITIATIV 1 – STYRK SLAGTEKALVEPRODUKTIONEN

## Succeskriterier og væsentlige forandringer

- + EBIT blandt de bedste 10 % "Dansk Kalv" producenter inden 2022
- + Udnytte hele staldkapaciteten – mål om 1.250 producerede slagtekalve

# STRATEGISK INITIATIV 1 – STYRK SLAGTEKALVEPRODUKTIONEN

## Indsatser

1. Styrke vores rådgivnings-setup
2. Nyt rapporteringssystem fra produktionen
3. Anvendelse af eget korn
4. Udnyt hele staldkapaciteten

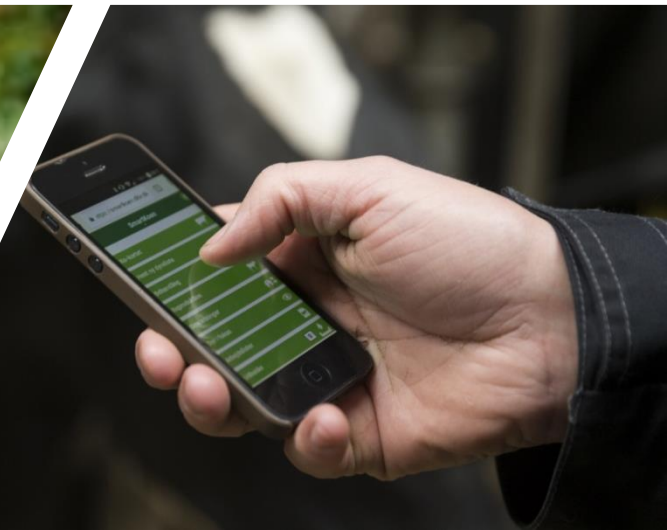
# Hvad har vi nået indtil nu...

| Økonomi tal, pr.prod. kalv        | Enhed          | 4. kvartal | 3. kvartal | 2. kvartal | 1. kvartal | 2019  |
|-----------------------------------|----------------|------------|------------|------------|------------|-------|
| Foderomkostninger*                | Kr.            | 2.318      | 2.888      | 2.917      | 2.858      | 2.734 |
| Diverse omkostninger*             | Kr.            | 705        | 403        | 380        | 401        | 479   |
| DB i alt                          | Kr.            | 1.531      | 1.490      | 1.493      | 1.379      | 1.475 |
| <b>Priser, pr. kalv</b>           |                |            |            |            |            |       |
| Slagtepris                        | Kr.            | 4.614      | 4.939      | 4.994      | 4.810      | 4.861 |
| Indkøbspris                       | Kr.            | 874        | 1.029      | 1.063      | 982        | 978   |
| <b>Dyrestatus &amp; omsætning</b> |                |            |            |            |            |       |
| Indsatte dyr                      | Stk.           | 387        | 334        | 263        | 316        | 1.300 |
| Slagtet dyr                       | Stk.           | 192        | 302        | 268        | 238        | 1.000 |
| Slagte alder                      | Mdr.           | 9,6        | 9,9        | 9,8        | 9,7        | 9,8   |
| Slagtet vægt                      | Kg             | 199        | 212        | 210        | 204        | 207   |
| Døde af indsatte                  | %              | 4,9        | 6,6        | 6,8        | 4,4        | 5,6   |
| <b>Foderdata</b>                  |                |            |            |            |            |       |
| Foderudnyttelse                   | FE/kg tilvækst | 3,95       | 3,98       | 4,1        | 4,08       | 4,02  |
| Foderpris                         | Kr./FE         | 1,76       | 2,13       | 2,02       | 2,05       | 2,00  |
| <b>Slagtedata</b>                 |                |            |            |            |            |       |
| Andel X-kalve                     | %              | 24         | 27         | 28         | 26         | 27    |
| Nettotilvækst fra fødsel          | g/dag          | 612        | 639        | 637        | 617        | 628   |
| Klassificering                    | EUROP          | 4,30       | 4,58       | 4,82       | 4,52       | 4,58  |

\*CR Foderservice til blanding af foder, koster ca. 90 kr./kalv, og er indsat under diverse omkostninger.

# Hvordan følger vi op på vores indsatser?

- **Strategimøde hvert 3. uge**
- **Advisory board**
  - Vi bruger 80/20-reglen
  - Opbygning af advisory board
  - Hvad vi har arbejdet med
  - Resultater til nu
- Forventninger til advisory board fremover



# Mine vigtigste budskaber

## Budskaber

- Medarbejderne er den vigtigste ressource, vi har
- Vi er altid på vej







Tak for opmærksomheden

SPØRGSMÅL?

