- Skal være bedre klædt på til stormen

Kurt Skovsted (th.) har drevet privat landbrugsrådgivning i 12 år. Her ses han sammen med kollegaen Svend Erik Hansen.
Fotos: Henning Andersen

Hvis dansk landbrug skal kunne klare fremtidige kriser, er der brug for en koncentreret, og måske fælles indsats, også på rådgivningssiden, mener den uafhængige landbrugsrådgiver Kurt Skovsted.

RÅDGIVNING

AF HENNING K. ANDERSEN

Når man er klædt på til at kunne kapere en orkan, er man endnu bedre klædt på til at klare en storm. Det er modus operandi hos den uafhængige landbrugsrådgiver Kurt Skovsted, der nu i over ti år har drevet rådgivning fra kontoret midt i Jylland udenfor Viborg.

Og selv om den erhvervsmæssige vejrudsigt de seneste par år har haft kurs mod et mildere klima, især for svineproducenterne, giver det god mening at være klædt på til en orkan, mener Kurt Skovsted.

- Der er nok mange, der har haft rigtig godt af den økonomiske udvikling blandt svineproducenterne det seneste års tid med høje priser. Det har i hvert fald lagt noget låg på hvad man kan kalde krisestemningen hos svineproducenterne, siger Kurt Skovsted til Effektivt Landbrug.

Stadig faremomenter

Men man skal være forsigtig med at erklære krisen for overvundet, mener han, efter at coronapandemien har taget meget fokus de seneste måneder.

- Nu har coronakrisen jo også flyttet noget af fokusset fra landbruget til andre erhverv. Men jeg tror det kommer igen. For pengeinstitutterne vil jo vurdere, hvilket afkast de har, og hvilken risiko, de har ved at låne mange penge ud til landbruget.

Og der er stadig risikomomenter, der lurer, mener Kurt Skovsted.

- Kommer der afrikansk svinepest til landet, så er både bank og landmænd jo umådelig dårligt stillet. Det er sådan nogle faktorer, jeg ser som risikomomenter.

Samarbejde vejen frem

Og med de faremomenter, der kan lure i horisonten hos danske landmænd, kunne det være gavnligt med en mere koncentreret fælles indsats til fordel for landbruget, siger Kurt Skovsted.

Og det vil også omfatte rådgivningsselskaberne, uanset om der er tale om uafhængige som Skovsteds eget, eller om andelsbevægelsens egne rådgivningsbureauer.

- Måske kunne der være ræson i, at man, i stedet for at man i det etablerede system ville slå på at kunne det hele, måske i stedet prøvede at åbnede sit syn på, om man kunne udnytte nogle af de private folk.

- Det er jo trods alt folk der typisk har brudt ud fra det etablerede system. Men måske kunne de udnyttes i et samarbejde, for de må jo besidde nogle kompetencer, vi ikke har og omvendt, lyder det fra Kurt Skovsted.

2 + 2 = 5

I hans verden handler det om at få 2 og 2 til at give 5 i forholdet til den enkelte landbrugskunde, også fordi antallet af landbrugsrådgivere er blevet større i forhold til antallet af kunder.

- Hvis vi skal have vores berettigelse, skal man også kunne bidrage med noget. Og der vil jeg bare sige, at hvis du driver en privat rådgivningsvirksomhed eller privatvirksomhed, så er det markedsdrevet, det vil sige at efterspørgslen er lig med indtjeningen, siger Kurt Skovsted og fortsætter:

- Der er ikke noget med, at man kan sidde og putte sig i et hjørne, det er jo vilkårene for at drive en forretning. Jeg siger ikke, at landboforeningen putter sig, men jeg siger, at hvis man udnyttede hinanden, og hinandens kompetencer, og så på hvordan man kunne skabe en bedre forretning, så ville der måske bedre være plads til os allesammen.

Har overlevet trods skepsis

Kurt Skovsted har drevet privat landbrugsrådgivning i 12 år, men det var langt fra alle, der havde en forventning om, at han ville kunne få langvarig succes, da han i sin tid startede op med sin egen forretning.

- Der var to chefer i det etablerede system, der havde et væddemål kørende om, hvor længe sådan en som mig ville holde. Og buddene på min karriere lå et sted mellem 12 og 18 måneder.

- Nu er der gået 12 år, og der er faktisk etableret mange små rådgivningsvirksomheder indenfor segmenter, men også som vores, og de klarer sig da, som jeg forstår det, ganske udmærket.

Han mærker også selv til en stigende interesse blandt landmænd for at kunne få, hvad han kalder en »second opinion«.

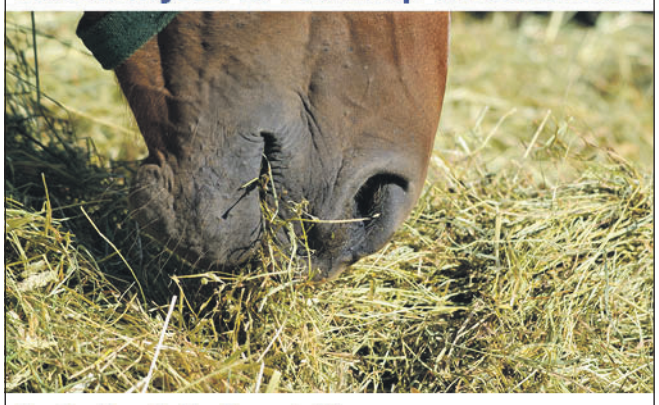
- Det vil sige større landbrug, som måske har anvendt den samme rådgiver eller den samme form for rådgivning igennem flere år, og som måske har brug for nye inputs og nye syn på rådgivning, mod nye tilgange til at analysere på de mange data, der bliver lavet både økonomisk, men også produktionsmæssigt, siger Kurt Skovsted.

- Og det oplever vi da, at især mange af de større landbrug har brug for noget klar sparring, nogle klare holdninger til, hvor man skal hen, og hvad det er, man skal gøre, lyder det fra den private landbrugsrådgiver.

henning@effektivtlandbrug.dk
telefon +45 61 20 96 66

Med de faremomenter, der er visse steder i dansk landbrug, kunne en fælles rådgivningsindsats være vejen frem, mener Kurt Skovsted, Skovsted Agro.

Eurofins Agro tilbyder hurtige NIR-analyser af Hø/Wrap til hestefoder



Eurofins Agro Testing Denmark A/S
Ladelundvej 85, 6600 Vejen
Tlf: +45 76604242
Mail: Agro@eurofins.dk
www.eurofins.dk/agro
eurofins | Agro