

## De dygtige virksomhedsejere i landbruget findes!

Kendetegnende for dygtige erhvervsvirksomheder og professionelle forretningsfolk, er erkendelsen af, at resultater og indtjening kommer fra hårdt arbejde. Det er ikke nødvendigvis *fysisk* hårdt arbejde, men i stedet planlægning og strategiske vinkler på alle de aspekter, som virksomheden selv er herre over, herunder især omkostningsstyring og likviditet!

I landbruget vil den professionelle landmand have fokus på fremstillingspris, nulpunktspriser og likviditet. Undskyldninger om, at det er andre, som sætter prisen og erhvervet må leve med om det regner eller sner - det grundlag holder ikke helt. Det starter og slutter på bedriften og dermed hos virksomhedsejeren!

Den professionelle forretningsmand udarbejder og fintuner strategien når det er gode og gunstige tider, så også nedgangstider kan håndteres. Man kommer for sent, når strategien skal laves i nedgangstider eller på bunden!

Har du som landmand styr på din virksomhed og strategien for de næste 12 måneder, 5 år og 10 år? Jordkøb er givetvis en tanke når det gælder investering, for jord er på lang sigt måske en god investering, men det kan også gå galt. For at overleve på lang sigt, skal du overleve på kort sigt.

Strategi og sund fornuft skal hænge sammen. Måske skal din strategi kun fintunes, måske skal der lægges en plan for generationsskifte, medejerskab, salg eller køb? Jeg tænker tiden er moden!

Rust dig til fremtiden, giv et kald! Giver du kaffen, kigger jeg gerne forbi til en drøftelse af en strategi i netop din landbrugsvirksomhed og hvad mit professionelle netværk kan bidrage med. Se mere på [www.skovsted-agro.dk](http://www.skovsted-agro.dk)