



For at opnå en seriøs og hurtig proces i din ansøgning, er det vigtigt, at vi har fakta for din bedrift/dit projekt.

Du kan bruge denne vejledning som hjælp. Typisk fylder beskrivelsen to A4-sider.

Vi ser frem til at modtage din ansøgning.

Beskrivelse

Ejendom og strategi

Ejendommen

- Antal køer, kvier, kalve, søer, slagtesvin, smågrise på ejendommen(e)
- Bygge-/renoveringsår, kapacitet (stipladser/sengebåse) i både ejede og lejede anlæg
- Antal ha der dyrkes, afgræsses mv. samt hvad der er forpagtet/dyrkningsaftaler
- Nuværende miljøgodkendelse

Jordareal

- Arrondering
- Bonitet

Besætning

- Hvad er sygdomsstatus, ydelses-/effektivitetsniveau?
- Hvad viser seneste mælkeproduktions-/effektivitetsopgørelse (denne medsendes)?

Hvis du er førstegangskøber kan du vedlægge ovenstående fra tidligere arbejdspladser

Produkter – hvor afsættes de

- Tyrekalve, udsætterkøer, mælk, smågrise, slagtesvin, mink m.v.

Leverandører

- Hvem er de to vigtigste/største leverandører?
- Hvordan håndteres samarbejdet med leverandører?
- Er der flere/mange leverandørmuligheder af samme vare?
- Indkøbssamarbejde

Konkurrenter

- Hvem konkurreres der imod?
- Hvordan måles egen konkurrencekraft?
- Bedriftens potentiale – evt. nulpunkts-

pris, udvidelsesmuligheder m.v.

- Personligt potentiale – dine evner

Ledelse

- Personlig uddannelsesbaggrund og praktisk baggrund – CV
- Social status (familie)
- Stærke/svage sider

Harmoni (CSR)

- Hvad er arealkrav til udbringning af husdyrgødning og hvordan løses det?
- Hvad er selvforsyningsgraden?
- Hvordan løses grovfoderforsyningen?

Personale

- Nøglepersoner
- Ansattes anciennitet
- CSR – hvordan håndterer I medarbejderne (socialt, udvikling)
- Lønningsniveau

Netværk

- Anvendes der gådråd/bestyrelse?
- Hvad byder de enkelte ind med – kompetenceområder?
- Hvordan sikres løbende ny viden?
- Hvem er i netværket?

Investeringen

- Hvad består investeringen i helt konkret? Fx antal nye sengebåse, udvidelse af foderbord, robot, køresilo
- Hvor "faste" er priserne?

Strategi

- Hvad er den aktuelle situation (eller udfordring) på bedriften/strategien på den korte bane.
- Hvordan ser bedriften/virksomheden ud om 5–10 år?
- Hvordan vil du/I komme dertil?