



Konklusion på og tolkninger af interviews med rådgivere og landmænd i Rådgivningsvirksomhed A

Blå skrift: baseret på interview med rådgiverne.

Grøn skrift: baseret på interview med landmændene.

SEGES 12. oktober 2015

<p>Hvad er økonomistyring og produktionsstyring? Økonomistyring er landmandens økonomiske overblik – hans budget og budgetopfølgning, som er individuelt tilpasset. Det er kommunikationen til interessenterne på bedriften.</p> <p>Produktionsstyring er grundlag for udpegning af fokusområder, samt feedback på handlinger og tiltag. Produktionsstyring giver parametre, der kan handles på.</p> <p>Økonomistyring er budgetter, opfølgning, at følge kassekreditte.</p> <p>Produktionsstyring gennemføres ved hjælp af it-løsninger eller ved hjælp af egne registreringer på tavler, i lommebøger, i regneark.</p>	<p>Hvad skal økonomi- og produktionsstyring anvendes til? Hvorfor laver man det? For at kunne følge med i, hvor skoen trykker, og anvende blikket bagud som afsæt for at kigge fremad.</p> <p>For at give landmanden og hans interessenter et overblik over bedriftens situation.</p> <p>Landmanden skal have arbejdsro til at passe butikken.</p> <p>For at være drive en virksomhed – man kan træffe bedre beslutninger og have orden i kommunikationen. Jeg vil hellere sidde ovenpå bunken end at ligge under den.</p> <p>Uanset erfaring, interesser og evner skal landmanden finde en styringsmetode, der giver overblik og indsigt i bedriftens situation. Ellers kan man ikke træffe beslutninger, kommunikere eller udvikle bedriften.</p>	
<p>Potentialer Højere grad af tværfaglighed og mere involvering af landmanden vil øge værdien af P&Ø.</p> <p>Mere tværfaglighed vil betyde bedre muligheder for at prioritere indsatsområder ud fra "det fulde billede" af bedriften og lave handlingsplaner på tværs af bedriften.</p> <p>Landmanden skal have mere styr på data, og de skal være mere valide. Bedre kommunikation omkring krav til bogføring og andre registreringer, samt opfølgning på registreringer og rapporter vil øge værdien af P&Ø</p> <p>De interviewede landmænd var meget bevidste om deres valg, men ville også gerne udfordres og oplyses om muligheder og nye værktøjer. Man kunne forestille sig andre landmænd, der ville have gavn af et servicetjek på produkter og ydelser, for at sikre, at deres behov er opfyldt, og at det gennemføres som de passer sig bedst for dem.</p>	<p>Udfordringer Landmanden skal være tro mod den plan der er lagt og de indsatsområder, der er valgt. Den kan kræve tålmodighed og vedholdenhed at nå målene, og den er ikke altid til stede.</p> <p>Det er en kæmpeudfordring at de forskellige værktøjer og programmer ikke hænger sammen, og at det er så som så med muligheden for at anvende automatiske overførsler. Vi får ikke udnyttet det tværfaglige potentiale og landmandens data på tværs af fagretningerne.</p> <p>Rådgiverne skal være bedre til at motivere og følge op – de skal tættere på beslutningerne og landmanden for at kunne understøtte den nødvendige forandring.</p> <p>Det er rådgiverafhængigt, hvad landmanden køber af produkter og ydelser. Det kan medføre, at ikke alle landmænd får det de har brug for, og ikke får de rigtige produkter. Det bliver (for) tilfældigt og det er hverken i landmandens eller rådgivningsvirksomhedens interesse.</p> <p>Landmænd, der konterer selv, oplever ikke altid at det er en fordel, fordi det giver udfordringer, når regnskabet skal laves (hvis det ikke er gjort korrekt)</p>	<p>Udsagn og ideer.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Udarbejdelse af en årsplan/rådgivningsplan for rådgivning og serviceydelser, som landmanden har købt. Hvad kan han forvente, og hvad kræver det af ham. • Mere fleksibilitet omkring tidspunkter for f.eks. budgetopfølgning – få det til at passe med landmandens behov og ønsker. • Brug af LEAN-værktøjer som f.eks. tavlemøder, kunne øge motivation og skabe løbende forbedringer i planteproduktionen. • Før-budget-møder skal afholdes for at sikre tværfagligheden omkring bedriften. Evt. oprette en budgetafdeling, hvor man samler de involverede rådgivere i sæsonen – så kan landmanden også nøjes med en linje på fakturaen, og produktet kan optimeres og effektiviseres, så vi kan levere den kvalitet, der er nødvendig. • KAM-møder omkring kunden – der sker meget på de store bedrifter. Afhænger dog meget af landmanden. • Hvad kan SEGES gøre for at give brugerne et bedre overblik over hvad der findes af værktøjer? • Rådgiverne skal være trygge ved værktøjerne for at kunne anvende og anbefale dem overfor landmændene. Rådgiverne skal kende mere til hinandens værktøjer på tværs af fagretninger. • Hyppigere og tættere opfølgning vil gøre det nemmere at forandre ting på bedriften. • Det skal være nemmere at finde f.eks. FarmTal.dk, Inve Online og værktøjer på Landbrugsinfo. • Der er et hav af værktøjer der bør hænge bedre sammen. Rådgiverne skal kende dem bedre og anvende dem tværfagligt. • Flere registreringer og LEAN i planteavl kunne være en hjælp for nogle planteavlere. • Rådgiverens evne til at skitsere et rådgivningsforløb (hvordan når vi til målet) er afgørende.