

SEGES februar 2016

Heidi Hundrup Rasmussen

SEGES Akademi

FOKUSGRUPPEINTERVIEWS – ARBEJDSPAKKE 1, PROJEKT 7485

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevareministeriet
NaturErhvervstyrelsen

LDP 2020



Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne

Se EU-Kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne



BAGGRUND

- Disse fokusgruppeinterviews er gennemført i projektet Økonomi-, ressource- og risikostyring.

Formålet med dem var at få mere at vide om landmænd og rådgiveres tanker om sammenhængende produktions- og økonomistyring, samt at udfordre den traditionelle tankegang. Resultaterne af fokusgruppeinterviews er anvendt som inspiration og udgangspunkt for det øvrige arbejde i projektet.

HVEM ER INTERVIEWET?

- Fra LMO
 - 3 landmænd (kvæg, svin, planteavl)
 - 4 rådgivere (driftsøkonomi, planteavl, kvæg og svin)
- Fra SLF
 - 2 landmænd (svin og planteavl)
 - 4 rådgivere (driftsøkonomi, planteavl, kvæg og svin)

GENNEMFØRSEL

- Rådgivere og landmænd sad sammen.
- Møderne varede 3 timer.
- Der var forberedt en række spørgsmål på forhånd.

HVAD ER SVÆRT?

- At få overblik over værktøjer og metoder
- At kende nytteværdien af produkterne
- Forventningsafstemning
- Klare aftaler
- Opfølgning
- Tværfaglighed

Problem

- Manglende overblik over værktøjer og metoder

Konsekvens

- Landmanden går glip af viden og overblik, der kunne give værdi på hans bedrift.
- Rådgivning på for lavt niveau – risiko for fejl og mangler
- Rådgivningen udnytter ikke effektivisering og sidste nye viden

Løsninger

- SEGES skal være bedre til at implementere
- SEGES skal være bedre til at informere
- Krav til rådgiverne om at skulle anvende værktøjer og metoder

Problem

- Manglende kendskab til nytteværdi af produkter

Konsekvens

- Landmanden får ikke den rådgivning og de ydelse han har brug for.
- Manglende salg af rådgivning.
- Omkostning til udvikling af produkterne tjenes ikke ind

Løsninger

- EFU på alle produkter
- Træning i at kommunikere med kunden

Problem

- Manglende forventningsafstemning.

Konsekvens

- Landmanden får ikke det han har brug for.
- Rådgiverne ved ikke om de leverer det de skal
- Utilfredse kunder
- Frustrerede rådgivere.

Løsninger

- Træning i forventningsafstemning

Problem

- Ingen klare aftaler efter rådgivningsmødet.

Konsekvens

- Landmanden ved ikke, hvad der skal ske
- Rådgiveren har ikke mulighed for at følge op
- Det hele løber ud i sandet
- Utilfredse kunder

Løsninger

- Træning i rådgivningsmetodik.
- Anvendelse af handlingsplanskema eller tjekliste

Problem

- Manglende opfølgning

Konsekvens

- Fokus fastholdes ikke – tiltaget gennemføres ikke
- Løbende tilretninger misser – tiltaget gennemføres ikke
- Utilfreds kunde
- Frustreret rådgiver.

Løsninger

- Træning i rådgivningsmetodik
- Brug af handlingsplansskema
- Brug af tjeklister

Problem

- Manglende tværfaglighed

Konsekvens

- Helhedssynet på bedriften glipper -> dårligere beslutninger
- Svært at prioritere de rigtige tiltag
- Landmanden skal sige det samme/aflevere de samme data flere gange.

Løsninger

- Forretningsgange der sikre tværfaglighed
- Krav til kvaliteten af leveret rådgivning
- Landmanden sætter sig for bordenden.

FORBEDRINGSFORSLAG

- Udarbejdelse af landmandens eget årshjul/årsplan
- Mere fokus på forventningsafstemning
- Mere opfølgning
- Krav om forberedelse forud for besøg/møde – både rådgiver og landmand
- Krav til landmanden om at levere data og kommentarer- tage ejerskabet.
- Nye rådgivningsformer – staldskoler, grupperådgivning.