

Virksomhedsplaner skaber overblik og goodwill.

Fremtiden er begrænset af fortiden gennem de valg vi har truffet. Med en virksomhedsplan i hånden er sandsynligheden for at bryde denne begrænsning langt større.

Soproducent Peter Kiær har oplevet at begrænsninger kan brydes. I 2011 skiftede Peter Kiær til Agrovi og som noget af det første, blev der udarbejdet en virksomhedsplan.

Virksomhedsplanen blev for alvor implementeret i virksomheden samtidig med et forestående bankskifte. Det var Peter Kiærs mål, at fremtidssikre sin gård, som han havde overtaget efter sin far i 2009 med en investering i en ny svinestald og mere jord. Det ville den tidligere bank ikke deltage i, hvorfor bankskiftet blev en nødvendighed.

Med en virksomhedsplan i hånden blev et bankskifte muligt. Den nye bank var villig til at tage både Peter Kiær som kunde og samtidig give ham et byggelån til den ny smågrisestald.

”Agrovi fik sat mine ideer for udvikling af bedriften på skrift og jeg fik en strategiplan der rakte 5 år frem i tiden. Virksomhedsplanen skaber overblik, klarlægger mine mål og visioner og jeg har en handlingsplan, som jeg følger, fortæller Peter Kiær.

I sommer kom en ejendom til salg som passede perfekt til min udvidelsesplan. Nu da både min økonomirådgiver, Lotte Eghøj, og min bankrådgiver kendte til mine planer, fik vi hurtigt sat handling på en god finansiering af ejendommen, fortæller Peter Kiær. I løbet af 14 dage var ejendommen købt. Det gjaldt om at komme foran de andre potentielle købere og samtidig holde en god personlig kontakt til de folk, der afgjorde salget. Min nye bank var meget hurtig til at sige ja til købet. De kendte til mine planer i forvejen, som jo præcist var beskrevet i virksomhedsplanen. Det var en fantastisk oplevelse, tilføjer Peter Kiær.

Agrovi har i flere år arbejdet med virksomhedsplaner. Virksomhedsplanerne er løbende blevet tilpasset, så planerne kan skabe effekt i netop den tidsperiode, som de anvendes i.

”Der skal være en præcis dokumentation af alle tallene i budgetterne og virksomhedsplanen skal indeholde mål for hvordan virksomheden kan udvikle sig de kommende år. Det er gerne sådan at jo større gennemsigtighed, der er i virksomhedsplanen jo større ro er der hos dem, der skal bevillige lån og kreditter”, fortæller Lotte Eghøj, som har udarbejdet grundlaget for virksomhedsplanerne.

Agrovi prioriterer virksomhedsrådgivning højt og har derfor flere virksomhedskonsulenter ansat, der arbejder med udvikling af bedrifter og herunder virksomhedsplaner. Seniorkonsulent Trine Leerskov er én af dem. Trine Leerskov arbejder med effekt skabende processer og måling af effekt med fokus på effekt af rådgivning i samarbejde med DLBR. ”Vi skal udfører rådgivning der rykker” og det kræver 100 % inddragelse af kunder i forskellige procesforløb samt et stort engagement hos konsulenterne. Det er dét som er lykkedes i Peter Kiærs sag.

Det som rykkede for Peter Kiær var Lotte Eghøjs positive provokation omkring Peters drømme for hans udvikling. Peter skulle tage stilling til hans drømme uden begrænsninger, hvorefter målet og strategien blev fastlagt i retning af mere jord for at skabe en større selvforsyningsgrad. ”Det var andre typer spørgsmål set fra en skæv vinkel”, fortæller Peter Kiær. Herefter tog Lotte Eghøj udfordringen med at nedbryde barrierer,

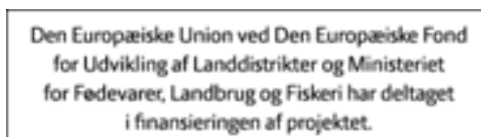
hvilket indtil videre er lykket med stor succes. I stedet for at begynde med drøftelser omkring produktivitet og effektivitet, som er Peters erfaringer med tidligere rådgivningsforløb startede Lotte Eghøj fra en helt anden kant, og det virkede både hos Peter og hans samarbejdspartnere.

Ud over at skabe finansiering til investeringer og drift til landbrugsvirksomheder skaber Lottes tilgang til rådgivning følger virkninger i form af øget indtjening og synlig driftsledelse. Dialogen der fremkommer omkring udarbejdelse af virksomhedsplanerne skaber engagement, forståelse og ejerskab hos ejeren, hvilket gør beslutningsfasen langt bedre og selve beslutningen meget nemmere.

Yderligere oplysninger kontakt:

Lotte Eghøj, seniorkonsulent, Agrovi. Tel. 40 87 43 53

Trine Leerskov, seniorkonsulent, Agrovi. Tel. 29 42 18 19



Fakta boks:

Peter Kiær:
2009 overtagelse af forældres ejendom
300 ha jord
600 søer eget tillæg.
5100 solgte smågrise
11000 solgte slagtesvin

Bygger ny smågrisestald