



PRESSEMEDDELELSE:

Holstebro 17.12.2012

Dynamisk strategi skaber udvikling hos erfarene landmand

Der er blevet forsket meget i, hvad der får god rådgivning til at rykke for landmanden. Hos planteavler Peter Amstrup fra Bur ved Holstebro er der ingen tvivl i forhold til at svare på det spørgsmål. Han er nemlig overbevist om, at det handler om at rådgiver og landmand forstår hinanden.

”Der snakkes i disse år meget om, at man skal skifte rådgiver i tide og utide, får at opnå størst udvikling. Det er jeg ikke enig i. Jeg får rigtig meget ud af, at få rådgivning af min planteavlserådgiver som jeg har haft i mange år, og som jeg agter at beholde,” siger Peter Amstrup, der driver en gård med kviehotel og 266 ha jord.

For tiden er han i gang med et rådgivningsforløb fra rådgivningscenter Heden & Fjorden, hvor planteavlserådgiver Bent Hedegård deltager.

”Det har været vigtig for processen, at få lavet en strategi, der føltes naturlig for Peter, og det er lykket. Så i dag arbejder vi ud fra en dynamisk strategi, hvis delelementer vi har været i gang med at implementere i lidt over to år. Det vil sige, at vi nu kan måle effekterne af indsatsen indtil nu. Den dynamiske strategi giver landmanden det totale overblik, da vi ’klipper’ bedriften op i delelementer, og opstiller mål for hver enkelt element, så vi kan måle de enkelte resultater i kroner og ører. Desuden giver det altid indsigt i nye muligheder på bedriften,” forklarer Bent Hedegård.

Giver det totale overblik

Selvom Peter Amstrup er en erfarene landmand, så var han ikke sen til at reagere på tilbuddet om at få lagt en dynamisk strategi. ”Jeg hørte om det nye projekt, og sprang på med det samme. Det har betydet, at jeg har fået skabt større overblik over min bedrift, og vi har fået diskuteret nogle ømme punkter. En af de ting vi kan se, der er kommet ud af det, er fx at jeg købte for meget foder ind til kviehotellet, det er nu reduceret og samtidig har vi øget tilvæksten. Begge dele har selvfølgelig været positive for regnskabet,” fortæller Peter Amstrup.

Som en del af dynamisk strategi er lavet en dynamisk salgsstrategi. ”Det er ikke en standard salgsstrategi, jeg har fået trukket ned over hovedet, men den er opstået og sammensat ud fra de samtaler Bent og jeg har haft i løbet af året,” fortæller Peter Amstrup. Bent Hedegaard fortsætter: ”Salgsstrategien er lavet på skemaform, så Peter føler, at den er nem at overskue og anvende.”

Løsninger skabes i fællesskab

Bent Hedegård har fungeret som planteavlserådgiver i 10 år hos Peter Amstrup, og her vægter Peter Amstrup samspillet og ligeværdigheden i samarbejdet. ”Det, at vi i fællesskab skaber løsninger har stor

værdi for mig. Når vi står over for problemstillinger, så snakker vi om det, og kræver det en ændring året efter, så sker det. Vores kemi passer godt sammen, og derfor lytter vi meget til hinanden. Vi har også indført Før- og Efter-høst-møder, hvor vi diskuterer igennem, hvad der gik godt, og hvad gik mindre godt. Så vi ikke laver samme fejl igen næste år,” påpeger Peter Amstrup.

Bent Hedegaard er helt enig i Peter Amstrups udlægning, og han tilføjer: ” Vi kan glæde os over de samme ting, og irriterer os over det samme. Selvom det er Peters penge, så irriterer det også mig, hvis noget ikke forløber godt. Jeg har den teoretiske viden, der gør, at samspillet giver effekt, og da Peter har et åbent sind, så tager han godt imod rådgivningen og fører det ud i livet. Vi har løbende telefonisk kontakt, og så snart vi ser et eller andet, giver vi feedback, både når det er godt og skidt. Det er også vigtigt for mig som rådgiver at synliggøre, at vi når de mål, vi sætter, og at min rådgivning har effekt for landmanden.”

Yderligere oplysninger om Dynamisk Salgsstrategi kontakt:

Bent Hedegård, Souschef, Plante & Miljø Heden&Fjorden. Mobil: 24 41 24 26. E-mail: bh@hflc.dk



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond
for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.