



u kan jeg se,
rfor det må-
er gået skævt
ed tidligere
edarbejdere,
r i hvert fald
dan jeg kunne
fået mere ud
dem, hvis jeg
e kendt deres
ersonprofil"

Landmand fik vendt bøtten

TEKST Claus Quiding

Efter at have stresset rundt i et par år, hvor Mikael Nørby-Lassen blot kunne se resultaterne i kvægbesætningen blive ringere og ringere, var overvejelser om at afhænde landbruget oppe at vende. Men i stedet for at lukke bedriften, gik han i gang med en proces, hvor nedturen stoppede, da han fik lavet en personlighedsprofil.

- Vi havde på det tidspunkt virkelig brug for at få vendt udviklingen, men det kom som en stor overraskelse for mig, at det rent faktisk var oppe i hovedet på mig, at der skulle ændres noget, griner Mikael Nørby-Lassen.

HAM SELV DER SKULLE UDVIKLES

Mikael Nørby-Lassens virksomhedsrådgiver, Benny Lage fra Jysk Landbrugsrådgivning, var på det tidspunkt i fuld gang som tovholder i demo-projektet Koven-ding fra Dansk Kvæg. Og Mikael situation passede perfekt ind i de rammer.

- Vi skulle ikke redde landmandens verden, det skulle han selv. Derimod skulle vi motivere ham

og øge lysten til at drive virksomhed. Vi skulle synliggøre for ham, at der var muligheder i hans bedrift. Mikael skrev under på, at han ville se på alle "hellige køer" og han committede sig til at spille positivt med på de forandringer, der skulle til. Det kræver også et robust ægteskab at gå i gang med sådan en proces, og derfor var det meget vigtigt, at Mikael og Inge, deltog.

- Jeg vidste, at Mikael havde lederevnerne. Jeg kunne også mærke, at lysten ikke var helt slukket, selvom den var meget langt væk, fortæller Benny Lage.

ØKONOMI KOM BAG I KØEN

Jysk Landbrugsrådgivning sendte tre rådgivere ud til Mikael, det var Benny Lage som økonomikonsulent, en planteavlslrådgiver og en kvægrådgiver. På møderne optrådte Benny Lage, som "gamemaster" eller facilitator for processen, mens de andre kolleger var eksperter. På det første møde husker Michael tydeligt, at der ikke blev snakket økonomi. Derimod blev der snakket Disc-profiler, og der blev samtidig lavet en profil på Mikael. Det blev startskuddet på en proces, hvor de i starten mødtes en gang om ugen, hvor Mikael og Inge fik opgaver med hjem hver gang.

- Vi lavede kort efter en analyse af økonomien, og den viste, at de lå blandt de 10% ringeste. Men jeg havde fra starten en fornemmelse af, at det var Mikael



som leder, der skulle arbejdes med først. Processen foregik med en coachende tilgang, det vil sige, at jeg stillede mange spørgsmål og ikke kom med for mange svar, så ejerskabet for forandringerne mest lå på Mikael og Inge. Den coachende tilgang tvang ham til at reflektere over de beslutninger, han havde taget historisk set, forklarer Benny Lage. Disc-profilen blev grundlaget for de ændringer, der blev indført.

- Vi fik sat ord på, hvorfor jeg reagerede, som jeg gjorde i forskellige ledelsessituationer. Jeg vidste jo, at noget var galt, og så gik jeg selv meget i stalden for at knokle det op igen. Men efter at være blevet bevidst om min egen personprofil, kunne jeg jo godt se, at jeg skulle ud af stalden, og at min bedrift havde bedre af, at jeg ansatte en dygtig medarbejder. Nu kan jeg se effekten af at have de rigtige medarbejdere, understreger Mikael Nørby-Lassen og tilføjer, at det har været vigtigt for ham, at der var konsulenter at støtte sig op af i den periode, da det var en svær opgave at gå igennem.

KOMPETENT BESTYRELSE IND PÅ GÅRDEN

Den 43-årige landmand havde dog sine overvejel-

ser, inden han takkede ja til rådgivningen. - Det var jo et lidt floffy produkt, jeg købte. Og når jeg fortæller kolleger om det i dag, så har jeg da også lidt svært ved at sælge det, men jeg har jo oplevet effekten på egen krop, så prisen for rådgivningen har tjent sig selv hjem mange gange. Vi skabte hurtigt nogle resultater i kostalden, som var med til at motivere mig yderligere. Jeg har i den grad fået helhedsrådgivning - jeg følte, at der pludselig trådte en kompetent bestyrelse ind ad døren. Jeg overvejer også at lave et gårdråd, siger han.

Det var altså en ændret ledelsesstil, der var nøglen til succes på Mikael og Inges kvæggård, og det har betydet en anderledes hverdag og andre arbejdsopgaver for medarbejderne.

- Vi opdagede, at markmanden havde en profil, der passede bedre til staldarbejde, så det ændrede vi med det samme. Nu kan jeg se, hvorfor det måske er gået skævt med tidligere medarbejdere, eller i hvert fald hvordan jeg kunne have fået mere ud af dem, hvis jeg havde kendt deres personprofil. Jeg er blevet bedre til at følge op på arbejdet i stalden, og er helt klart blevet en bedre leder, men der er bestemt områ-

der, hvor jeg kan forbedre mig. Fx ved MUS-samtaler, som jeg nu forstår vigtigheden af, men stadig er lidt usikker på, fortæller han.

PÅ VEJ OP BLANDT BEDSTE 3. DEL

Nu to år efter Benny Lage satte processen i gang, har Mikael og Inges bedrift løftet sig fra at være blandt de 10% ringeste til at nærme sig

den bedste tredjedel, og det har selvfølgelig haft stor betydning for bankens syn på bedriften.

- Det er lige så stille gået fra hyppige kontakter og møder, og til nu en gang om året, fortæller Benny Lage. Han har pt. flere bedrifter med i lignende projekter - de fleste med samme positive effekt.

FAKTA



FAKTA OM BEDRIFTEN

- 230 køer
- 200 ha
- Bedriften ligger i Farup ved Ribe
- To ansatte + Mikael selv
- Rådgiver: Benny Lage, virksomhedsrådgiver, Jysk Økonomi & Strategi, tlf. 75 60 21 74.

Altid i nærheden...

Salg - Service - Reservedele

MASKINPARTNER
Din professionelle leverandør

Grindstedvej 24 - 7190 Billund - Tlf. 75 33 19 33
Julius Thomsensvej 2-4 - 7100 Vejle - Tlf. 75 82 72 00

Knud Møller
Din repræsentant i Vejle Byråd

Stem personligt!
Nr. tre på Venstres liste.

VENSTRE