



11. juli 2013

Invitation til deltagelse i workshop 21. august 2013 kl. 14.00 – 18.00

I har deltaget i interviews vedrørende deltidslandmænds behov for økonomistyring. Det har bidraget med en række vigtige input til det fortsatte arbejde med udvikling af produkter til deltidsegmentet.

Deltidslandmanden udgør en meget vigtig gruppe af kunder for DLBR og VfL. Men deltidslandmanden giver også DLBR og VfL nogle udfordringer, der kræver andre løsninger end hvad vi normalt arbejder med.

For at kunne arbejde videre med den opsamlede viden fra de afholdte interviews har vi brug for jeres hjælp til at kunne samle materialet. Det vil vi gerne gøre på en workshop sammen med jer.

Formålet med dagen er derfor, at synliggøre og uddybe jeres behov overfor rådgiverne – men også at give rådgiveren mulighed for at forstå jeres behov, og dermed kunne forbedre kommunikationen med deltidslandmanden fremadrettet.

Jeres udbytte af dagen vil være en god portion inspiration via de forskellige indlæg men vigtigst er, at I vil få direkte indflydelse på, hvordan vi i VfL prioriterer fokus i vore kommende projekter.

Vi har sammensat et program, der byder på nogle indlæg som vi håber I vil finde interessante og relevante for jer:

Mød blandt andet Brugergruppen for Deltidslandmænd og hør om deres fokusområder og få lejlighed til at komme med jeres ønsker.

Hør om hvordan du kan fremtidssikre din ejendom således at den er interessant som deltidslandbrug for en kommende køber. Og hør resultaterne af en stor undersøgelse af deltidslandmænd – hvordan ser den typiske deltidslandmand ud (måske din fremtidige køber af ejendommen?) og hvilke krav stiller den typiske deltidslandmand til rådgivning?

Og endelig vil vi gerne debattere jeres holdning og forventninger til rådgivningen indenfor økonomi med de deltagende rådgivere.



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

Vi ser frem til en spændende eftermiddag som vi afslutter med en fælles middag på Koldkærgård.

Af hensyn til reservation til middagen bedes I venligst bekræfte jeres deltagelse *senest mandag den 12.8.13 på mail MUJ@vfl.dk*. I er velkomne til at tage jeres ægtefælle med.

Med venlig hilsen

Merete Jensen

Projektleder

Vibeke Hjorslev Rasmussen

Konsulent

Program for dagen:

1. Velkomst, præsentationer og formål med dagen.
v/Udviklingskonsulent Eva Gleerup
2. Information om Brugergruppen for Deltidslandmænd.
v/ Formand for brugergruppen Niels Quist.
3. Hvordan kan man sikre sit deltidslandbrugs værdi i en salgssituation?
Få inspiration til at optimere værdien af din ejendom. Hør hvordan andre deltidslandmænd arbejder med optimeringsstrategi for deres ejendom så ejendommen er interessant for købere.
v/ Per Bregendahl, Egebjerg
4. "Deltidslandbrug i Danmark – et casestudie af deltidslandmænds bevæggrunde og rolle i dansk landbrug". En undersøgelse af deltidslandmænd i Østjylland.
 - Hvorfor er man deltidslandmand? Findes der en typisk deltidslandmand?
 - Hvilke krav stiller deltidslandmanden til rådgiveren?*v/Konsulent Mathias Utoft Jørgensen*
5. Økonomistyring og deltidslandmanden
Er der behov for økonomistyring som deltidslandmand? Og hvis ja – hvad er så interessant? Og hvordan kan landmanden og rådgiveren mødes?
Indledning v/ Konsulent Vibeke Rasmussen
 - a. Bruger man økonomistyring som deltidslandmand?
 - b. Hvad er rådgiverens opfattelse af behovet for økonomistyring?
 - c. Hvordan kan man imødekomme landmandens behov med rådgiverens værktøj?
6. Fælles middag på Koldkærgård.



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Økonomi & Virksomhedsledelse

19. august 2013

Deltagerliste på workshop den 21. august 2013

Asger Sørensen, Kaløvej 32, 8543 Hornslet
Claus Hansen og frue, Rostrupvej 49, 5485 Skamby
Peder Olesgaard og frue, Hesselager 12, 8500 Grenå
Signe Hansen, Centrovic
Per Bregendahl, Gl. Kirkevej 9, 8700 Horsens

Fra Brugergruppen for deltidslandmænd:
Karen Aagaard, Heden & Fjorden
Niels Quist
Ove Madsen, LMO
Leo Christensen
Henning Sørensen, JLBR

Louise Holland Heide, Videncentret for Landbrug
Vibeke Hjørsløv Rasmussen, Videncentret for Landbrug
Mathias Utoft Jørgensen, Videncentret for Landbrug



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

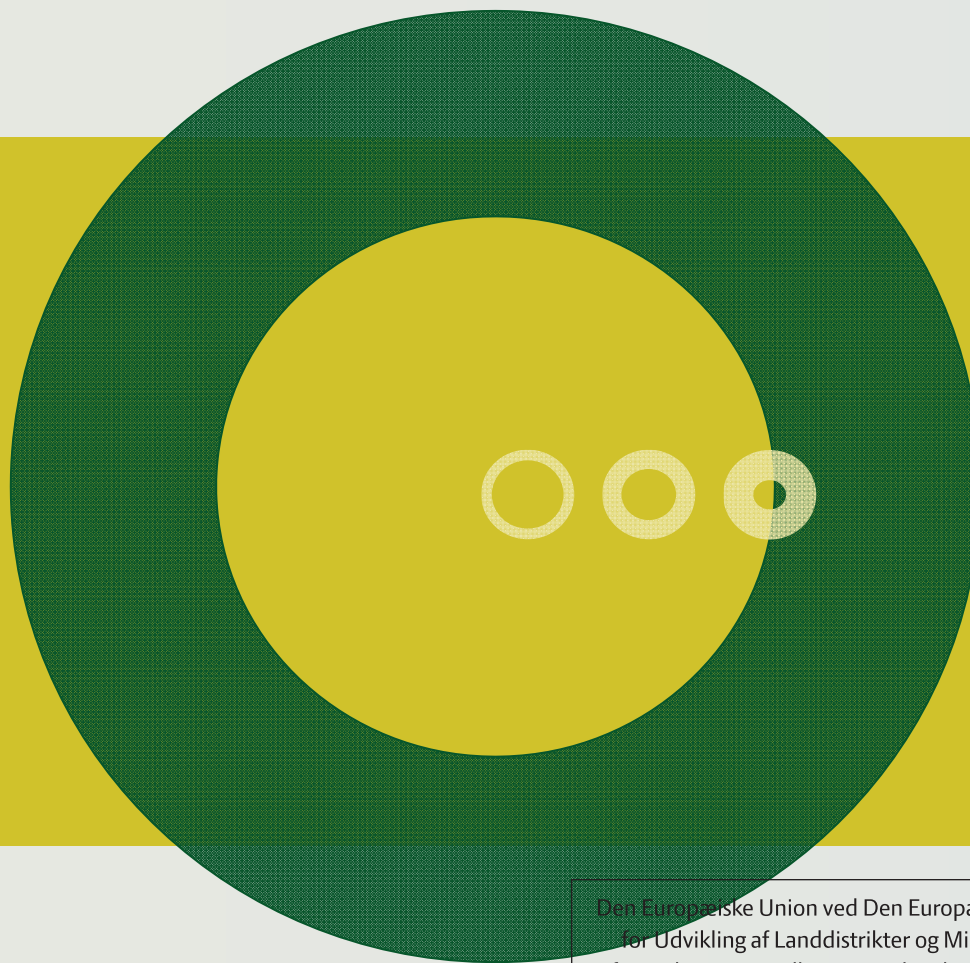


VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



Økonomistyring, der
understøtter vækst.
Møde med
deltidslandmænd &
rådgiver –
fokusgruppe deltid
21.8.2013



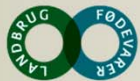
PARTNER I
DLBR®

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



Dagens program

- ☐ Velkomst & præsentation
- ☐ Formål med dagen
- ☐ Deltidslandbrug i Danmark, en undersøgelse af danske deltidsladbrug
- ☐ Information om deltidsladmandens brugergruppe
- ☐ Pause
- ☐ Hvordan sikrer man sine værdier i sit deltidsladbrug
- ☐ Pause
- ☐ Behovet for økonomistyring i deltidsladbruget
- ☐ Rådgiver & deltidsladmand: er der behov for ændringer i samarbejdet?
- ☐ Fremtidige kommunikationsplatforme for deltidsladmanden
- ☐ Middag på Koldkærgård

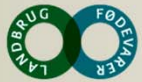


Formål med dagen

Deltidslandbrugene er vigtige for Videncentret - og vi har brug for jeres assistance

Workshop i dag med henblik på at forbedre vore tilbud til deltidslandmanden

Opbygning af netværk med henblik på informationsudveksling mellem landmænd og mellem landmand & Videncentret



Projektet "Økonomistyring, der understøtter vækst"

Baggrunden:

Deltidslandmanden har – måske – behov for andre produkter indenfor regnskab og økonomistyring end hvad der er tilgængelige i dag.

Hvilke ønsker & behov har deltidslandmanden i forhold til det økonomiske aspekt i et deltidslandbrug?

Findes produkterne allerede eller kan Videncentret udvikle produkter, der kan imødekomme deltidslandmandens behov?

Hvordan:

Vi spørger deltidslandmanden !



Deltidslandmanden har *ikke* behov for økonomistyring

Men vil gerne:

- Vide om man kan gøre det bedre som landmand
- Vide om pensionsindbetalingerne er optimale
- Vide hvor meget man må forvente at skulle betale i skat sidst på året
- Vide hvordan kassekreditten ser ud når året er omme
- Vide om det var en god idé at forpagte de ekstra hektarer
- Sikre sine værdier i ejendommen og få det optimale ud af et salg

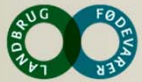
Sagt på rådgiver-sprog: Ja, deltidslandmanden har brug for økonomistyring



Rådgiverens problemstillinger:

- Deltidslandmanden deltager sjældent i centrets arrangementer
 - De er på arbejde
 - Arrangementerne er ofte målrettet fuldtidslandmanden
- Deltidslandmanden fokuserer på pris
 - Deltidsbruget giver en begrænset indtægt, derfor er omkostningen til økonomisk rådgivning forholdsvis stor
 - Visse af produkterne tager udgangspunkt i fuldtidslandmandens behov – og derved bliver priserne for høje
 - Deltidslandmanden ser regnskabet som noget kun SKAT kan bruge – kan ikke se/forstå informationerne bag tallene. Derved bliver pris vigtig.
 - Regnskaber udarbejdes ofte i regneark pga. pris. Derved mistes mulighed for øvrige rådgivnings- & sammenligningsprodukter
- Deltidslandmanden har svært ved at beskrive sine ønsker & deltidslandmanden har svært ved at forstå rådgiverens forslag

Deltidslandbruget er ofte en hobby og ikke en virksomhed



Konklusion

Produkterne:

De findes – men bruges ikke

Nogle produkter skal tilpasses deltidslandmanden – fx benchmark & budget

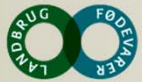
Kommunikationen:

Videncentret skal forbedre deres kommunikation til DLBR og til deltidslandmanden
Rådgiver og deltidslandmand skal finde et fælles sprog



Hvad sker der så nu ?

- Vi vil gerne etablere et netværk af landmænd, der kan hjælpe Videncentret med udvikling af fremtidens produkter til rådgiverne
 - Videncentret kan indhente informationer via netværket
 - Landmændene kan hente inspiration fra andre landmænd
- Vi vil arbejde på en løbende tilpasning af vore produkter i forhold til jeres behov - og der er allerede meget nyt
- Vi vil forbedre vor kommunikation overfor såvel rådgivere som landmænd
 - Blive bedre til at fortælle om produkter & hvad de kan bruges til



Forhindringer:

Manglende kendskab til produkterne

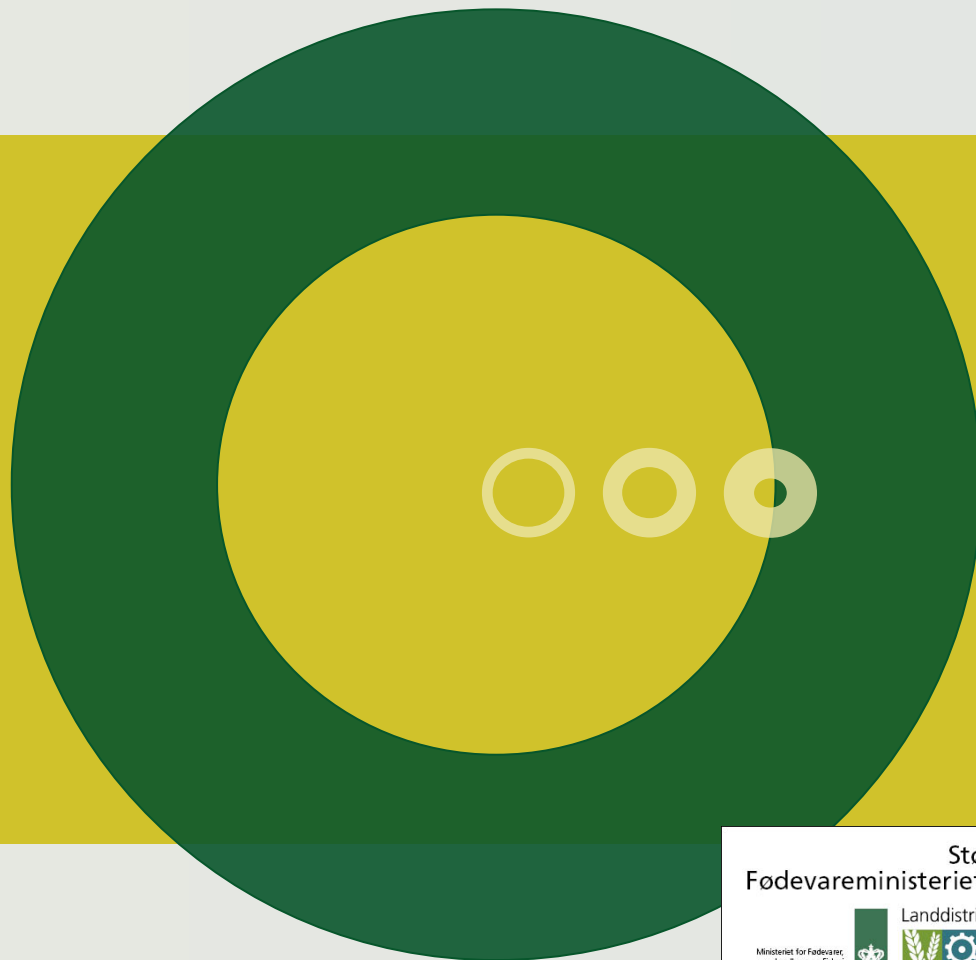
Pris

Manglende kendskab til økonomiske begreber og økonomi generelt

Landbruget er en hobby – ikke en virksomhed

Deltidslandbrug i Danmark

Et casestudie af
deltidslandmænds
bevæggrunde og
rolle i dansk
landbrug



Oversigt

- Baggrund
- Deltidslandmænd om deltidslanbruget
- Deltidslandmænd er ikke ens
 - Lokale forskelle
 - Regionale forskelle
- Opsamling

Baggrund

- 25 deltidslandmænd ved Horsens
 - Fra 2 til 63 hektar (Manglede en over 100 ha)
 - Fra 28 til 70+ år
- Udvalgt efter en stratificeret udvælgelse
- Interviewet Januar 2013
- "Farming Style" skaber indsigt

Fordeling af deltidslandmænd



Deltidslandmændene om deltidslandbruget

Styrker:

- *Lysten driver værket*
- *God ramme om familien*
- *God vekselvirkning mellem job og hobby*
- *En økonomisk frihed i kraft af indtægt udenfor landbruget*
- *Omstillingsparathed*
- *Bosætning, vedligehold og oplevelser i landdistrikterne*
- *Mulighed for at etablere sig eller blive i landbruget*
- *Åbenhed i og imageambassadør for dansk landbrug*

Muligheder:

- *Et større fokus på deltidslandbruget - forretningsområde*
- *Centralt redskab i flere politiske ønsker*
- *Samarbejde mellem produktionslandbrug og deltidslandbrug imellem*
- *Ideerne opstår ofte nedefra*
- *Stor diversitet*

Deltidslandmændene om deltidslandbruget

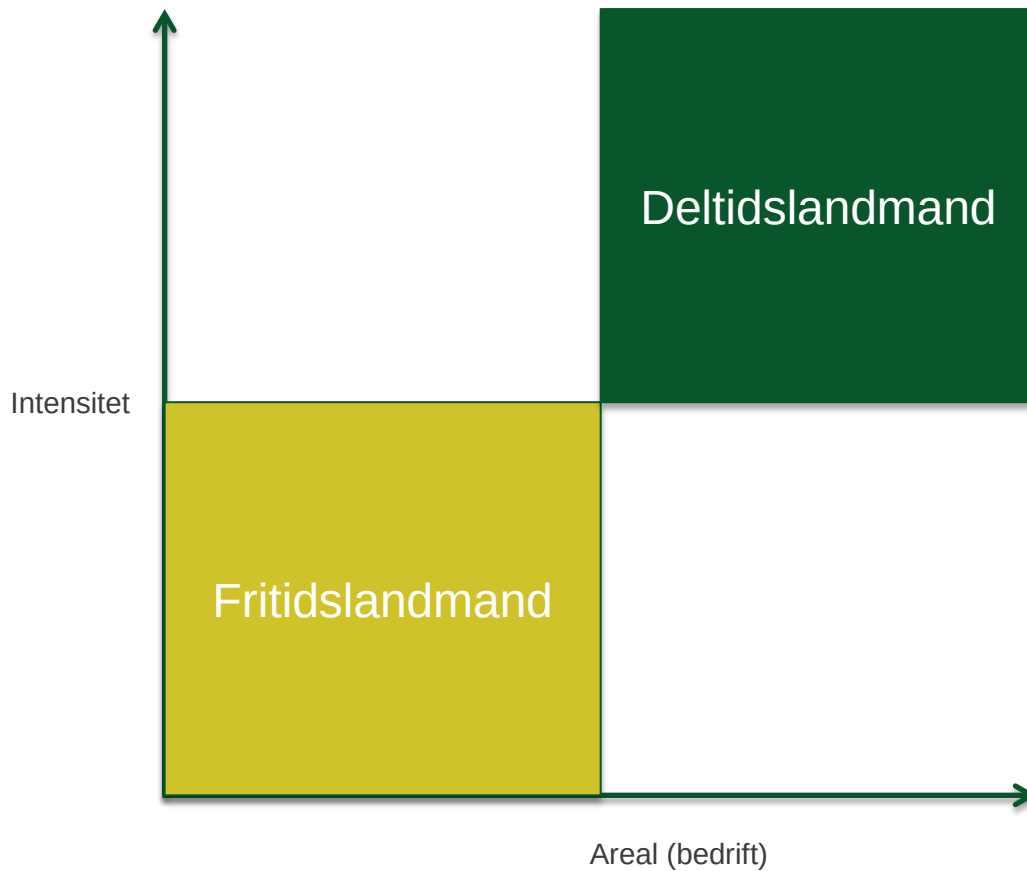
Svagheder:

- *Der skal passes to jobs*
- *Er ofte meget egenrådig*
- *Kan ikke udnytte stordriftsfordele*
- *Det er ikke muligt at ansætte folk*
- *Ofte lille interesse for den administrative del*
- *Stor diversitet*

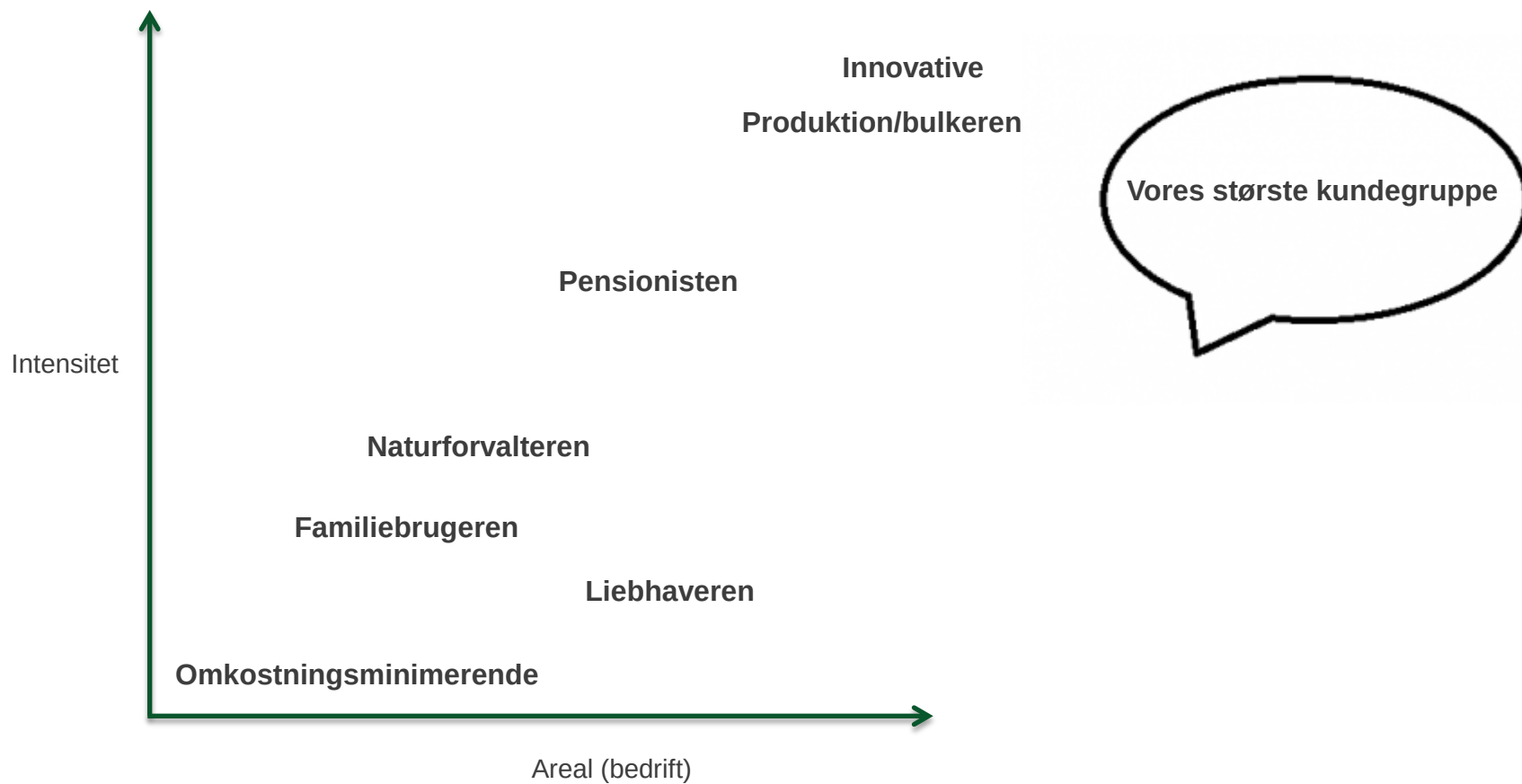
Trusler:

- *Helbredsmæssige forhold*
- *For meget bureaukrati*
- *Omkostningsniveau er for højt*
- *Svært at tiltrække unge til landbruget*
- *Landdistriktsproblematik – ingen job*

Deltidslandmænd er ikke ens



Deltidslandmænd er ikke ens



Deltidslandmænd er ikke ens

Produktion/bulkeren (5):

- *Landbrugsproduktion*
- *Samarbejde*
- *Optimere*

Familiebrugeren (11)

- *Mindre ejendomme*
- *Landbrug for familiens skyld*
- *Stor bredde i gruppen inkl. unge*

Liebhabereren (1):

- *Omgivelser og ejendom som bosted*
- *Videregående uddannelse*

Naturforvalteren (2):

- *Ekstensiv drift*
- *Indtægtsoptimerende*

Pensionisten (4):

- *Tidligere fuldtidslandmænd*
- *Middel til at blive boende på ejendommen*
- *"holde sig i gang"*

Innovative (1):

- *Landbrugsproduktion med højbærdiafgrøder*
- *Konkurrencetanke*
- *Videregående uddannelse*

Omkostningsminimerende (1):

- *Gider ikke bøvl*
- *Ejendom som bosted*

Deltidslandmænd er ikke ens



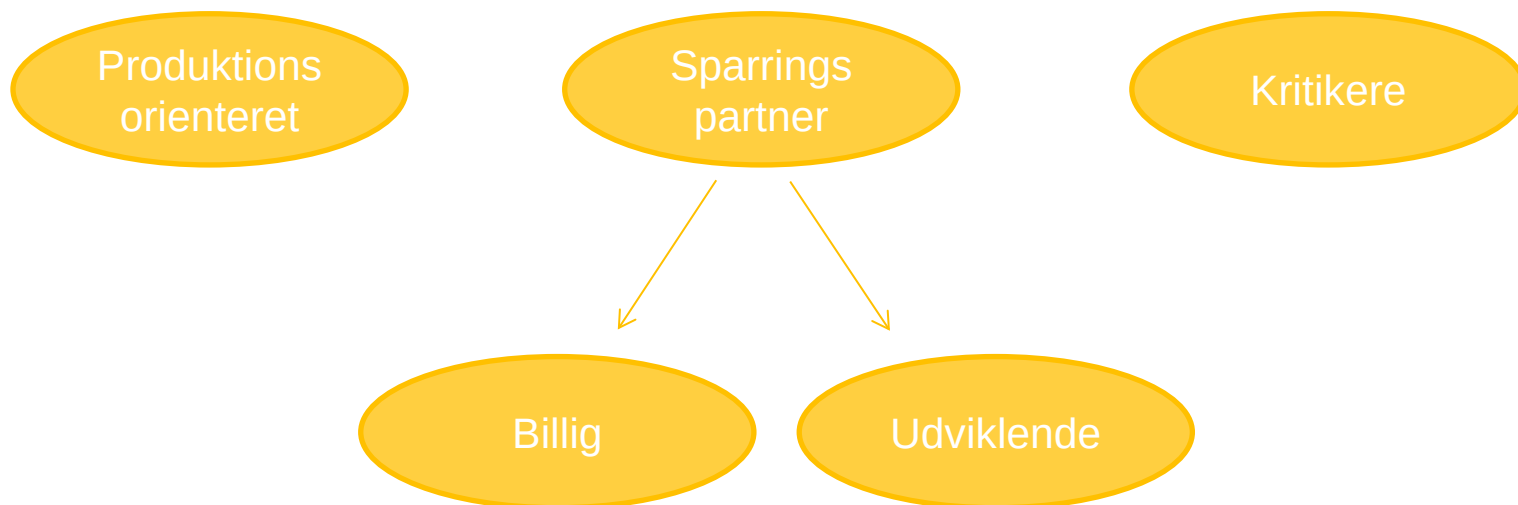
Djursland:

- Midaldrende
- Boet på landet i mere end 11 år
- Op til 25 ha.
- Videregående uddannelse
- Ingen landbrugsfaglig baggrund
- Natur og ramme om familien

Horsens:

- Konventionel deltidslandmand
- 50+ år
- Boet på landet i mere end 13 år
- Fuldtidslandmand
- Faglært (landbrug)
- Landbrugsfaglig baggrund
- Ejendom som bosted

Differentieret rådgivning

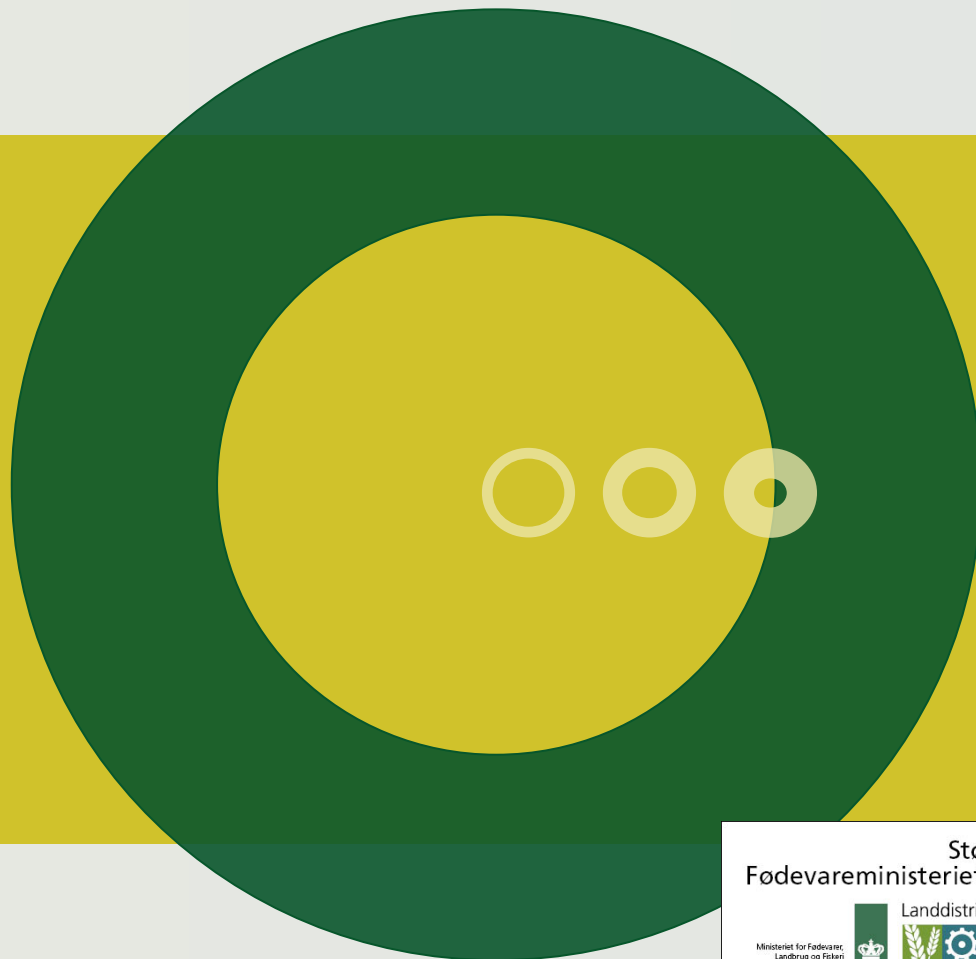


Konklusion

- Deltidslandbrug er en central spiller for landbrugsrådgivningen og i landdistrikterne.
- Der er store forskelle i værdisættene, men interessen er gennemgående styret af lyst og interesse
- Rådgivningen skal i højere grad tage udgangspunkt i diversiteten og udvikle målrettede produkter og rådgivning som skaber effekt og værdi for hele deltidslandbruget

Værdifastholdelse på ejendomme

Case eksempler



Øversigt

- Ejendom 1
 - Overholm, 37 ha.
- Ejendom 2
 - Holtgaard, 63 ha
- Ejendom 3
 - Hedebo, 44 ha + 12 ha

OVERHOLM



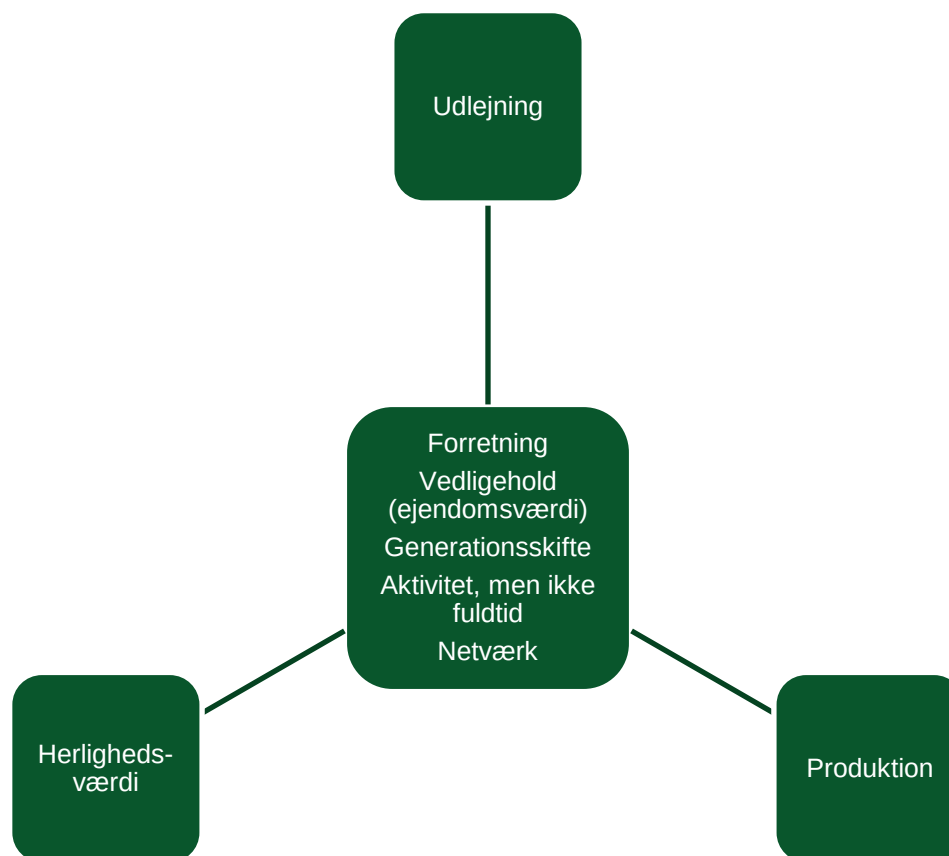
Hvad er Overholm

2018:

- 20ha konventionel planteavl –
- drøvetselv
- Jerntræer & skovrejsning
- Husdyr
- Ingen husdyr
- Stort bygningssæt
- Stærk og anden anvendelse af bygninger



Bedriftsstruktur



Udlejning

- Udnyttelse af ressourcer med begrænset arbejdsindsats

Depotrum:

- *Kundesegment*
- *Enheder og enhedspris*
- *Markedsundersøgelse*
- *"det sociale"*

Omdriftsarealer:

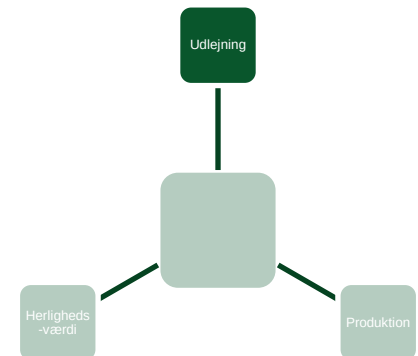
- *Betalingssikkerhed*
- *"De skal gøre det ordentligt"*
- *Sikkerhed for halm*

Lagerhal:

- *Renovering → højere leje*
- *"det sociale"*

Jagt:

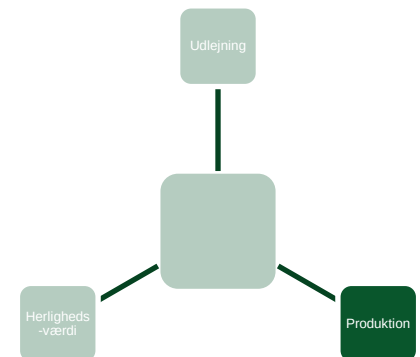
- *Optimere til generationsskifte*
- *"det sociale"*



Produktion

Juletræer:

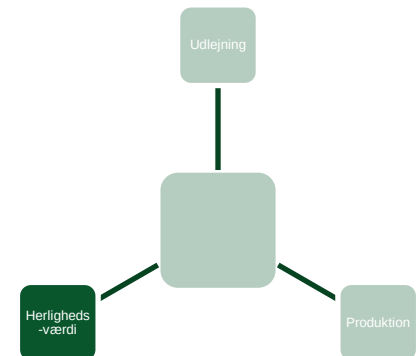
- *"beskæftigelse" og lyst*
- *Indtjening – markedsbestemt*
 - *Egen indsats*
 - *Minimer omkostninger*
- *Ikke klædt ordentlig på i starten*
- *Kender ikke sit 0-punktniveau*
 - *Alternativer*
 - *Prisudvikling over tid?*



Herlighedsværdi

Skovrejsning:

- *Terræn*
 - *Ikke egnet til landbrug*
- *Forskønnelse*
- *Fleksibilitet*
 - *Økonomioptimering ikke vigtigst*
 - *Ikke søgt støtte, ej fredsskov*
- *Jagt*
- *Forretningsudvikling*
 - *Turisme?*
 - *Træproduktion på sigt?*



Generationskifte

Den nuværende ejer:

- *Et livsværk*
- *Tror på at herlighedsværdi, turisme og oplevelser er fremtiden*
- *Optimering til generationsskifte*
 - *Lyst*
- *1-mandsvirksomhed*
 - *Økonomioverblik i hovedet*
- *"gider ikke de store ændringer"*

Optimering af økonomi til generationsskifte:

- *Parallel til optimering ved salg eller udvikling af ejendom*
- *Udnyt hele ejendommen*

Den nye ejer:

- *Bevare indtægtskilderne*
 - *Er der et marked for depotrum om 5 år?*
 - *Begrænsning på tid*
- *Udvikling af ejendom*
 - *Tør man tage skridtet?*
- *Økonomioverblik*
 - *Handlemuligheder*
 - *Forudsigelighed*
 - *Udvikling*

HOLTGAARD



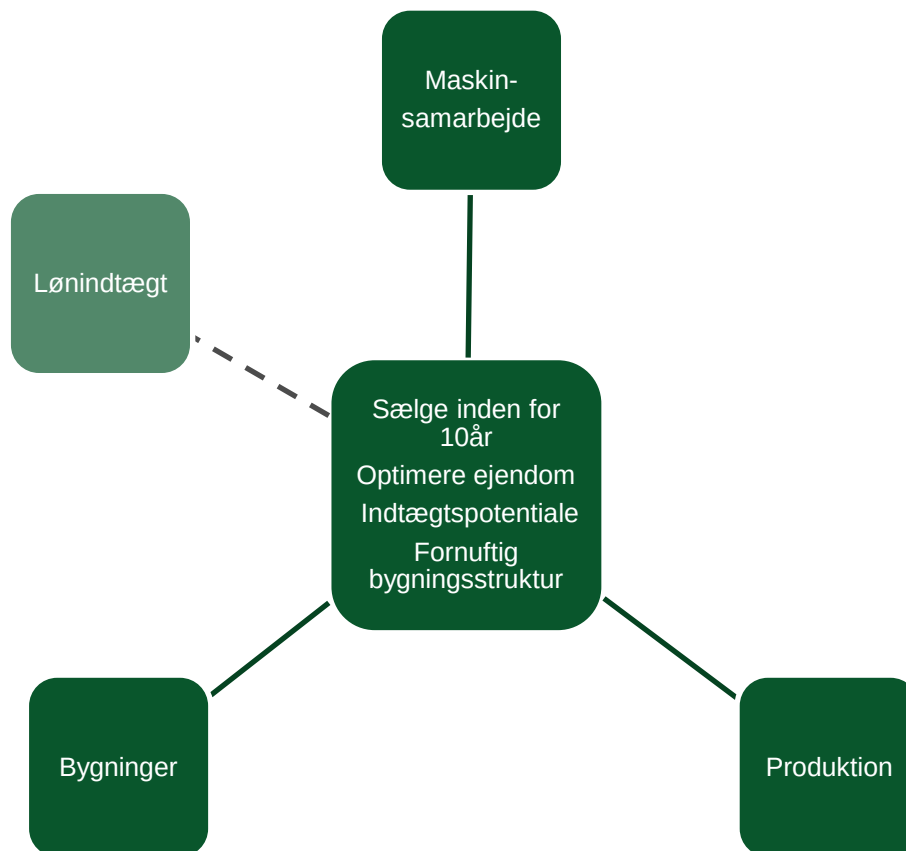
Hvad er Holtgaard?

2018:

- 25 ha økologisk plantet og specialgrøder (63 ha i alt)
- 24 fuldtidsansatte
- 11/12 og 9/12 udejob
- 3 medarbejdere årsbasis (sæsonarbejdere)
- Omsætning øget med faktor 10



Bedriftsstruktur



Produktion

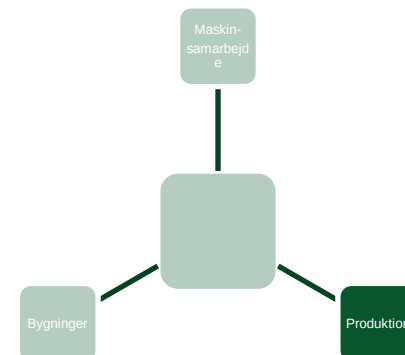
- Optimering af produktionen ved omlægning til økologi

Specialafgrøder:

- *Jordbær, ærter & kartofler*
- *Optimering af produktionen*
- *Står selv for afsætning:*
 - *Gårdbutik, Holtgård*
 - *Kvickly Odder, egen bod (1/3 af oms.)*
 - *Levering engros, Odder, Horsens, Århus*
 - *Frysebærproduktion (5-10% af oms.)*
- *Højere pris, men markedsføring*
 - www.holtgaard.dk

Planteavl:

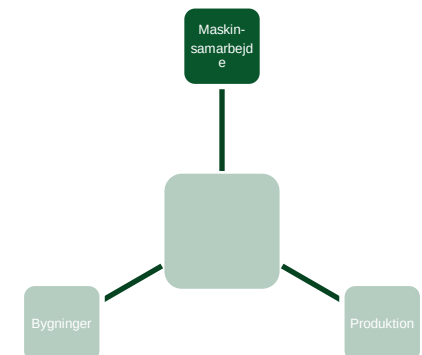
- *Fremavl frø*
- *Salg engros*



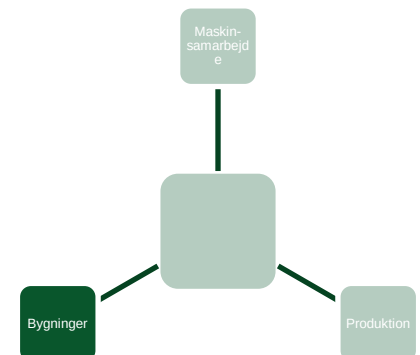
Maskinsamarbejde

Nabolandmand (deltids):

- Halvpart mejetærsker
 - 2 til at køre (tidsoptimering)
- Såfællesskab
- Rationel drift og ordentlige maskiner
- Leje af landmand på timebasis



Bygninger



Strategi for de næste 10 år

Nye ejere:

- Samarbejdspartner
 - Overdragelse af knowhow nødvendigt
 - Ærter/jordbærproduktionen
- Glidende overdragelse
 - Ændre på virksomhedsformen (kan også bruges til deltid)
 - Være på forkant med manglende køber om 10 år.

Nu er gode råd (dyre)?:

- Det er godt at have overblik på økonomien
 - Har altid fået lavet driftsregnskab
- Efteruddannelse er givet godt ud
 - Kurser, erfagrupeer

HEDEBO



19/1/2011

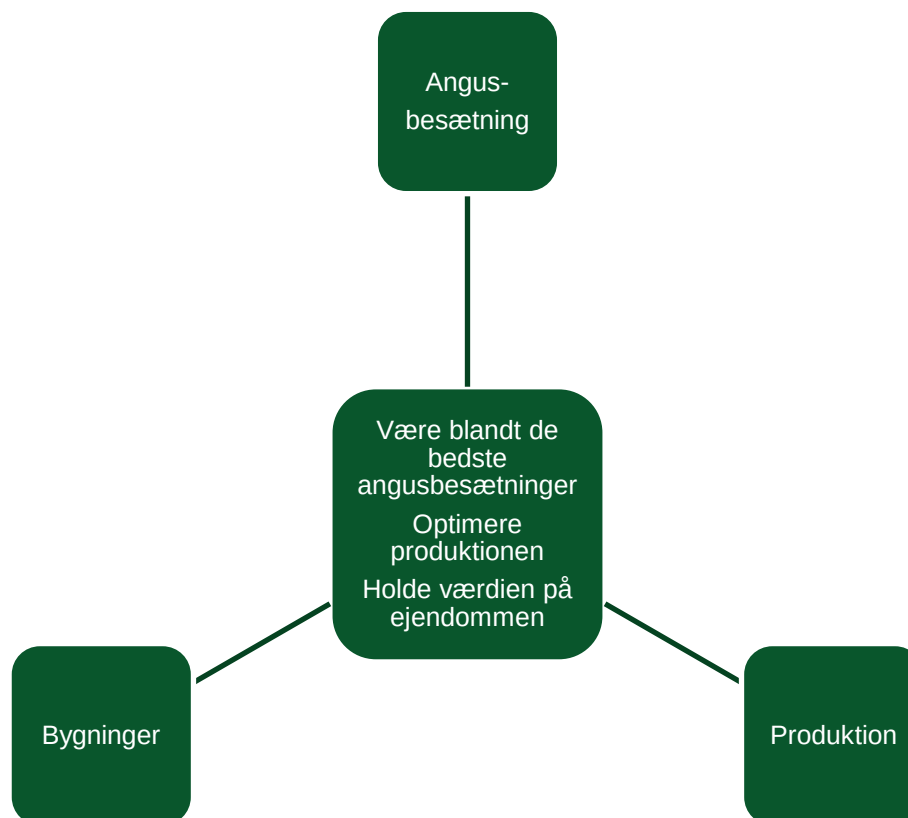
Hvad er Hedebo?

2085:

- 26 ha kornavlensplanter
- 50 Aggsmodeller
- 300 m² salgbygninger
- 750m² løsdriftsstald + 1000m² fremvisningsstald og halmlade



Bedriftsstruktur



Angus

Produktion:

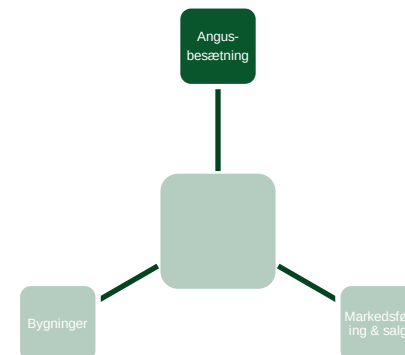
- *Klassificering*
- *Tilvækst*
- *Lille kalvedødelighed*

Markedsføring & salg:

- *Registreret som eksportør*
- *Opsøgende salg og køb i udlandet*
 - *Dyrskuer/andre arrangementer*
- *Videresalg og formidling af sæd og embryoner & andres dyr til udlandet*
- *Salg af kød gennem Friland*
- *Besøgende*
 - *Showroom*
- *Reklame materiale*
- *Vedligeholde ejendom*

Avl:

- *Bedste genetiske materiale*
 - *Tyre fra udlandet samt sæd & embryoner*
 - *Ægtransplantation*
- *Merindtjening*
- *Interesse fra udlandet*



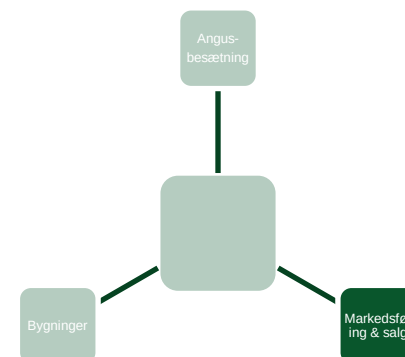
Produktion

Foder:

- *Helsæd*
 - *Markstak kontra rundballer*
- *Optimere græsmarkerne*
 - *Fokus på gode græsmarker*
 - *Fokus på græsblandinger*
 - *Billigere end at fodre*
- *Fodre med biprodukter*
 - *Mask/gulerødder*

Omdriftsareal:

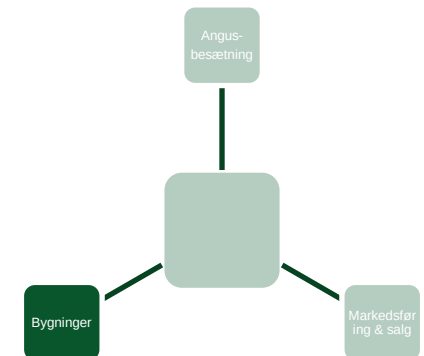
- *Produktion tilskudsoptimeret*
 - *Sprøjtefri og nedsat kvælstofmængde*
- *Omlægning af græsmarker*
 - *Undgå vedvarende græs (5 år)*



Bygninger

Bygningsstrategi

- *Lette bygninger*
 - *Pille spær ned og sælge*
 - *Ingen bund*
- *Anden anvendelse*
 - *Tidl. butik for podagegn → showroom*
 - *Staldanlæg evt. kviehotel*
 - *Tømmerlager*
- *Beplantning*
 - *Skjule bygningsmasse*



Ejendommens strategi og værdi

Strategi:

- *Værdiforøgelse af produkter*
- *Der skal ikke mistes værdi*
- *Optimere produktion hele vejen rundt*
- *Vedligeholde ejendom og besætning*
- *Potentiale for salg til udlandet*

Værdier:

- *Goodwill*
 - *Avlsbesætning gennem 30 år*
 - *Godt produktionsanlæg*
 - *Overtage avl*
- *Ejendommen/besætning som Brand*
 - *"Hedebo Angus"*
 - *Mange opkald fra udlandet*
 - *Ejendommen er kendt*

Hvad har vi lært?

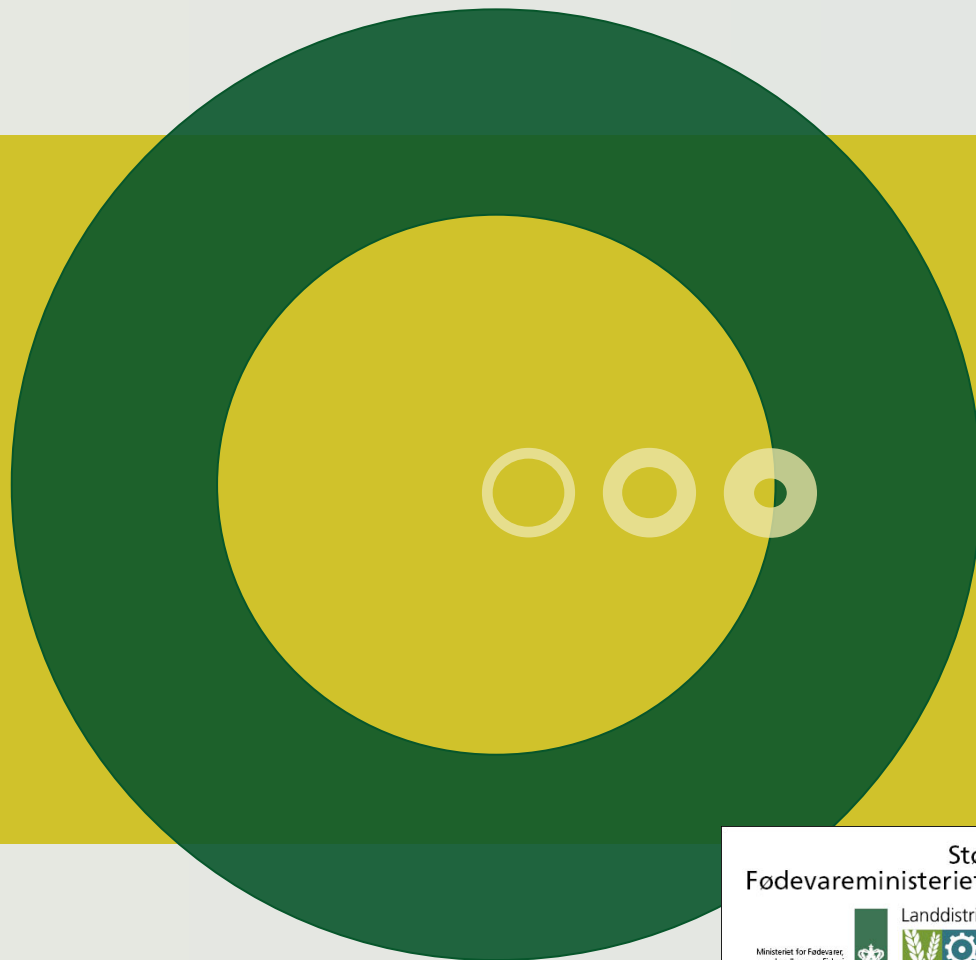
- Optimering og værdi på ejendommen er mange ting
- Det er muligt for alle – lyst, mod?
- Hvordan kommer man i gang?
 - Økonomi som redskab?



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Egedalgaard

v. Per Bregendahl



PARTNER I
DLBR

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

Støttet af
Fødevareministeriet og EU

Landdistrikter.dk









23. august 2013

Referat af møde & workshop – afholdt den 21.8.2013

Dagsorden:

1. Velkomst og formål med dagen *v/ Vibeke Hjorslev Rasmussen*

2. Præsentation af undersøgelse af danske deltidslandmænd *v/ Mathias Utoft*

Hovedkonklusionen er, at deltidslandmanden bliver mere og mere diversificeret og de har forskellige begrundelser for at være deltidslandmænd. Derfor har de oftest også forskellige behov og det er nødvendigt som rådgiver at kunne skelne mellem de forskellige typer af deltidslandmænd i forhold til at kunne yde en optimal rådgivning af deltidslandmanden.

Deltidslandmanden udgør en stadig voksende kundegruppe indenfor rådgivningscentrene; både i antal (ca. 60 %) og i omsætning (ca. 30 %).

PowerPoint-præsentation er vedhæftet denne mail.

3. Præsentation af brugergruppen for deltidslandmænd *v/ formand Niels Quist*

Niels Quist informerede om brugergruppens formål og fortalte om indsatsområder, der arbejdes på for øjeblikket. En stor del af arbejdet består i at søge indflydelse på det politiske arbejde der relaterer sig til deltidslandbrugets problemstillinger; fx gebyrer på lovpligtige kontroller, regelsæt for udegående dyr etc.

Brugergruppen arbejder desuden med at påvise deltidslandmandens økonomiske betydning for samfundet og har netop bestilt en samfundsanalyse med henblik på at vise demonstrere deltidslandbruget værdi. Det er vigtigt fortsat at arbejde på at skabe en offentlig forståelse for deltidslandmanden såfremt vi vil bevare livet på landet.

4. Hvordan kan man sikre sine værdier i sit deltidslandbrug?

Per Bregnedal fortalte hvordan han havde omlagt sit deltidslandbrug fra planteavl til økologisk græs. Han viste hvordan han, efter at have renoveret ejendommen, i stedet udlejede en del af bygningerne bl.a. via AIRBNB.

Mathias Utoft Jørgensen viste 3 andre, forskellige eksempler på hvordan andre deltidslandmænd havde prøvet at øge værdien af bedriften. Fx via fjernelse af gammel bygningsmasse, beplantning men også via nye aktiviteter så som udlejning, bortforpagtning, juletræsproduktion etc. – alt sammen med henblik på at gøre landbrugsejendommen mere attraktiv for en ny køber.

Nogle af forløbene havde haft en meget lang tidshorisont og viser måske mere eksempler på værditilvækst. Men som rådgiver – og som sælger – er det vigtigt at vide hvad den kommende deltidslandmand har af præferencer og på basis af disse forsøge at gøre deltidsbruget salgsegnet.

5. Gennemgang af resultater fra interviews af deltidslandmænd *v/ Vibeke Hjorslev Rasmussen*

Resultaterne af 10 gennemførte interviews af deltidslandmænd vedrørende behov for økonomistyringsredskaber blev gennemgået.

Hovedkonklusionen var, at deltidslandmanden som udgangspunkt ikke selv mener, at de har behov for økonomistyring. Men spørges der nærmere ind til konkrete problemstillinger så som pension, udvikling i kasse-

kredit, viden om rentabilitet i landbruget, forventet skatte-efterbetaling etc. afsløres der et ønske om viden. Det må da betyde, at deltidslandmandens viden om begrebet "økonomistyring" ikke er tilsvarende rådgiverens viden. Og på basis heraf må man konkludere, at såfremt man som rådgiver skal blive bedre til at møde deltidslandmandens behov da er det vigtigt, at man taler "samme sprog" og man er sikker på, at have samme, fælles referenceramme. Rådgiveren skal huske at møde deltidslandmanden på det rigtige niveau. Skal brugen af økonomistyringsværktøjer øges indenfor deltidssegmentet er det vigtigt, at rådgiveren kommunikerer bedre.

Desuden viser interview-runden, at rådgivningscentret som udgangspunkt er i stand til at tilbyde produkter, der modsvarer deltidslandmandens ønsker. Der er et behov for produkttilpasninger indenfor fx budget og benchmark ligesom prisniveauet på produkterne/ydelserne er en meget vigtig faktor.

6. Workshop: Debat mellem rådgivere & deltidslandmænd: Hvordan kan rådgiver og landmand forbedre samarbejdet med henblik på bedre økonomi hos deltidslandmanden?

Signe Pilegård understregede, at de hos Centrovise var opmærksom på den større diversitet og arbejder også med udfordringerne. Det er nødvendigt som rådgivere for deltidslandmanden at have et bredt kendskab til mange områder – også udenfor landbruget. Der findes – til support for rådgiveren og centret – en række specialister på Videncentret som kan bidrage med den nødvendige viden. Men skal man have specialister ind i en opgave hos deltidslandmanden er det nødvendigt, at overveje økonomien da pris er meget vigtig.

Det blev foreslået at rådgiverne strukturerede rådgivningsarbejdet overfor deltidslandmanden – fx i den "tvungne" rådgivning indenfor skat, love, EU og i den "frivillige" rådgivning. Definer de relevante produkter til deltidslandmanden i en pakke og læg vægt på at beskrive, hvad deltidslandmanden kan få i merværdi ved at købe den "frivillige" pakke. Den frivillige pakke kunne laves i forskellige størrelser men i det mindste bør man kunne fortælle deltidslandmanden om de produkt-muligheder der findes.

Altså: "Hvilken rådgivning og hvilke produkter er til rådighed og hvad er godt for den type deltidslandmand som jeg er?" Dette bør rådgiveren kunne svare deltidslandmanden på.

Det er vigtigt at man i sin kommunikation med deltidslandmanden fokuserer på den værdibaserede tilgang frem for det økonomiske som oftest ikke er så interessant for landmanden (det giver jo alligevel underskud). Der er en hel del automatik i rådgivningen og der bruges mange ord som er helt fremmed for deltidslandmanden. Man tager for givet, at landmanden forstår regnskabssproget men det er langt fra sikkert.

Prisniveauet blev diskuteret. Da deltidslandbruget er en hobby og ofte ikke bidrager meget økonomisk, er prisen på rådgivning ofte afgørende. I forhold til andre større revisionsvirksomheder så som BDO, Deloitte mfl. er DLBR oftest konkurrencedygtige og de kan levere samme ydelser. DLBR har dog den fordel, at de kender alle særregler indenfor landbrug og en merpris i forhold til den lille, lokale revisor vil ofte kunne tjenes ind via det bedre kendskab til regelsættet indenfor landbrug.

Konklusion:

Til rådgiveren: Bliv bedre til at lytte og behovsafdække. Lyt til ønsker og udfordringer først og bliv ekspert bagefter. Gør regnskaberne mindre (færre antal sider og tal) og sørg for at landmanden forstår det.

Til landmanden: Pris er selvfølgelig vigtig - men nogle gange kan en højere pris også give mere værdi.

Produkter til økonomistyring: de findes men der skal gøres noget mere for at markedsføre dem overfor såvel deltidslandmand som rådgiver.

7. Fremtidig kommunikationsform overfor deltidslandmanden

Landmand.dk skal udbredes til deltidssegmentet. Langt de fleste anvender udelukkende e-mails til videndeling. Videncentret undersøger om der kan oprettes et fælles forum for deltidssegmentet på Erfaland.

8. Praktisk information:

Videncentret vil meget gerne etablere et netværk bestående af landmænd hvor man kan deltage og få inspiration af sine kollegaer. Men formålet er også at Videncentret kan indhente informationer om behov og ønsker. I vil senere modtage en invitation til deltagelse i netværket.

Mødehonorar og kørselsgodtgørelse udbetales ikke længere via formularer men Videncentret skal have tilsendt faktura i stedet. Videncentret vil sende en standardfaktura til alle inviterede og man bedes venligst udfylde fakturaen og returnere den til os. Nærmere informationer vil komme sammen med fakturaen.

Venlig hilsen

Vibeke Hjorslev Rasmussen
Økonomi & Virksomhedsledelse

T +45 8740 5112 (direkte) | E vhr@vfl.dk

VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Agro Food Park 15, Skejby, DK 8200 Aarhus N

www.vfl.dk

Videncentret for Landbrug er en faglig dattervirksomhed i Landbrug & Fødevarer.

Vi er partner i Dansk Landbrugsrådgivning, der leverer uvildig rådgivning til landmænd, gartnere og andre kunder.

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



Mødeplan – 21.8.13

Tidspunkt	Aktivitet	Ansvarlig	Bemærkninger/husk:
14.00 – 14.10	Ankomst & kaffe		
14.10 – 14.15	Velkomst til nye deltagere, præsentation & formål med dagen	VHR	Formålet er, at dels vise hvad resultatet af interview-runden har været, dels at rådgiver og landmand får mulighed for at spørge hinanden om behov/ønsker. Og det endelige formål er, at finde ud af hvilke produkter vi skal udvikle til deltidslandmanden indenfor økonomi. Derfor har deres tid og indsats været vigtig for os.
14.20 – 14.55	Deltidslandbrug i DK	MUJ	
14.55 – 15.10	Information om brugergrp. aktiviteter med mulighed for spørgsmål	NQ	
15.10 – 15.20	Pause - opbrud		
15.20 – 15.50	Oplæg v Per Bregnedal – hvordan kan man sikre sit deltidslandbrug i en salgssituation	PB	
15.50 – 16.25	Oplæg v Mathias om samme – incl. mulighed for spørgsmål til Per	MUJ	
16.25 – 16.30	Afrunding af emne & konklusioner trækkes frem.	MUJ	
16.30 – 16.35	Pause		
16.35 – 16.50	Information om resten af programmet. Hvorfor er det, at de er her. Gennemgang af interviews – konklusioner mm.	VHR	Husk at fortælle hvad vi skal bruge informationerne til. Hvad vil vi (VFL/DLBR) gøre fremadrettet)
16.50 – 17.50	Diskussion mellem deltidslandmænd og rådgivere vedr. metoder for kommunikation (ordvalg, behovsafdækning etc.)	VHR	Bed dem bruge 5 minutter på at tænke over, hvilke 3 ting, de helst vil mere om i relation til deres regnskab & økonomi. Forbered 2-3 spørgsmål, der kan hjælpe debat i gang
17.50 – 18.00	Hvilke platforme kan vi kommunikere på fremadrettet hvis vi vil nå deltider som dem?	LHH	
18.00	Afgang til Koldkærgård	VHR	



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