

Hjem > Landdistriktsmidler > 2013 > Vækst og merværdi > Behovsafdækning indenfor økonomistyring

Behovsafdækning indenfor økonomistyring

Guideline og sammendrag af interviews med landmænd og rådgivere

Resultater af 8 landmænds erfaringer med behovsafdækning indenfor økonomistyring. Landmændene ønsker mere tid med konsulenten; det betaler sig på sigt.

- sammendrag af processens konklusioner

Fire rådgivere og otte landmænd har medvirket i undersøgelsen af erfaringerne ved behovsafdækning indenfor økonomistyring. Erfaringerne omhandler, hvilke behov der blev afdækket, hvordan processen forløb, hvilke initiativer processen igangsatte, hvordan rådgivere og landmænd ser på behovsafdækning, og hvilke refleksioner processen har bragt med sig.

Formålet

Inden processen gik i gang havde rådgiverne og landmændene en række tanker omkring, hvilket formål de så med processen.

Landmændene ønsker overblik

Langt de fleste landmænd ønskede mere indsigt i egen bedrift og et overblik på både det driftsøkonomiske og strategiske plan. Overblikket skal gøre dem i stand til at styre og udvikle bedriften og udarbejde en strategi og udpege fokusområder. Derudover skal det skabe sammenhæng mellem budget, regnskab og strategiske mål, således at landmanden får en driftsøkonomisk tilgang til sin bedrift og dermed står med et bedre beslutningsgrundlag og mere "ro i maven". Landmændene ønsker samtidig mere opfølgning og kontrol med budget, kapacitetsomkostninger og vedligeholdelsesomkostninger samt styringsredskaber til at registrere produktionsmål, økonomistyringsmål, salgsmål, likviditetsstyring og budgetkontrol, således at det kan skabe en god dialog med banken. Enkelte har også ytret ønske om at ville sætte gang i rådgivningen igennem behovsafdækning, fordi landmanden føler, at rådgivningen er gået i stå.

Rådgiverne søger den gode relation

Langt hen ad vejen ligner rådgivernes ønsker til behovsafdækningsprocessen de tanker, som landmændene har. Rådgiverne ønsker ligeledes, at landmændene opnår indsigt i og overblik over egen bedrift, men flere nævner ligeledes, at de ønsker at få en god relation med landmændene og at skabe rum til at snakke dybere om tingene. Der er bred enighed om, både blandt landmænd og rådgivere, at den eksisterende tid, der bliver brugt på "løs" snak om bedriften og behovsafdækning, ikke er tilstrækkelig.

Behovsafdækningen

Som udgangspunkt giver behovsafdækningen et fælles grundlag i rådgivningen og opfølgningen på processen giver en tættere og bedre dialog mellem rådgiver og landmand og styrker forholdet mellem dem.

Landmændene oplever ofte, at mange af de tanker og overvejelser, de havde i forvejen omkring deres be-drift, bliver bekræftet på moderne omkring behovsafdækning. Tit har landmændene ikke set tankerne som et behov før, og dermed får de øget bevidsthed omkring deres egne behov som en følge af processen.

Behovene bliver konkrete

Behovsafdækningen konkretiserer landmændenes behov og kan give en mere systematisk opfølgning, og opfølgningen kan flytte fokus hos landmændene og ændre deres adfærd. Behovsafdækningen ændrer ikke nødvendigvis landmændenes behov, men det skaber indsigt, og indsigt og overblik letter hverdagen. Behovsafdækningen kan også give rådgiverne indsigt i landmændenes bekymringer og udfordringer – tanker og overvejelser som rådgiverne måske ikke kendte til i forvejen, fordi der aldrig har været tid eller lejlighed til at tale om det. Den ekstra snak kan i nogle tilfælde synliggøre, hvis problemerne i bedriften er et symptom på et større problem frem for at være problemet i sig selv. På den måde kan behovsafdækningen være en være en øjenåbner for rådgiverne, men også en "døråbner" fordi der er en anledning for rådgiveren til at snakke med landmanden omkring forskellige værktøjer til økonomistyring og få talt om bedriften som et hele og afdække, om landmanden har nogle behov, som endnu ikke er adresseret. Behovsafdækningen giver også en anden ramme end den sædvanlige rådgivning.

Behovsafdækningen overraskede rådgiverne

For rådgiverne var behovsafdækningen også en overraskelse, fordi de oplevede, at landmændene åbnede sig mere op og sagde ja til flere tiltag i forbindelse med mødet med den eksterne rådgiver fra Videncentret for Landbrug. Landmændene oplevede samtidig, at det var godt med nye øjne på bedriften. Men rådgiverne var også overraskede over, at der blev fundet nye behov hos kunder, som rådgiveren ellers mente at have godt fat i.

Muligheder

I tilgangen til behovsafdækning er det vigtigt at synliggøre værdien af processen for landmanden. Det er vigtigt i forhold til at ville betale for rådgivningen, at landmanden kan se værdien i tiltagene, og at rådgiveren ikke presser produkter ned over hovedet på landmanden, men i stedet tager udgangspunkt i landmandens hverdag. Hverdagen fylder meget, og mange af landmændenes gode intentioner omkring strategi og opfølgning drukner i hverdagen, så tiltag, der kan lette hverdagen, giver værdi. Behovsafdækningen kan også være med til at sætte de gode intentioner, tanker og behov på dagsordenen. I forhold til at mange af landmændene allerede har gjort sig overvejelser omkring flere af de behov, der er blevet afdækket i forbindelse med processen, så kan dette være en mulighed for rådgiverne til at realisere landmændenes behov til produkter eller rådgivning, som landmændene ikke tidligere har fået, så længe rådgiverne ikke presser produkter ned over hovedet på landmændene.

Mød op med "det blanke papir"

Flere af landmændene oplever, at en snak om løst og fast omkring bedriften giver en bedre dialog, og derfor opfordres der til, at man afholder møder uden en dagsorden, således at rådgiveren ikke har et mål at forberede sig imod. På den måde møder rådgiveren op med "det blanke papir" og kan lytte åbent til landmandens ønsker, bekymringer, problemer og behov. Landmændene ønsker ligeledes, at rådgiverne snakker med dem omkring nye værktøjer i forbindelse med behovsafdækningen. Det foretrækker de frem for, at rådgiverne blot reklamerer for værktøjerne. Landmændene oplever ligeledes, at en grundig behovsafdækning kan medvirke til, at man hurtigere kommer frem til en løsning på specifikke problemer.

Vigtigt med opfølgning og pejlemærker

Det er vigtigt for processen og udviklingen, at rådgiverne følger op på processen ved at lave pejlemærker undervejs, så rådgiveren sikrer, at der er afklaring omkring arbejdsopgaverne. På den måde er både rådgiver og landmand klar over, hvad de hver især forventer af hinanden, og man sikrer samtidig, at spidsbelastningstidspunkterne ikke tager fokus fra kundeudviklingen. Grundlæggende kan behovsafdækningen og den mere "løse" snak omkring bedriften give en større indsigt og en større bevidsthed omkring forskellige elementer i rådgivningen. I den forbindelse har flere rådgivere fået den indsigt, at farmsekretærer for mange landmænd er en god hjælp, de kan implementere i endnu højere grad, fordi farmsekretærerne kan give system og overblik over økonomien og dermed sikre en god dialog med banken, fordi der er mere styr på bedriften.

Promilleafløbsfonden for landbrug



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development'