

Fra faglighed til forretningsudvikling

En ny uddannelse giver landbrugsrådgivningen – og dermed dens kunder – et ekstra gear på strategisk niveau.

"Strategiarbejde og forretningsudvikling stiller i bund og grund de samme krav til en større landbrugsbedrift som til en C20-virksomhed. Værktøjer og løsninger går på tværs af brancher".

Sådan lyder det fra Anders Madsen Pedersen, managementkonsulent i Hildebrandt & Brandt A/S og hovedmand bag uddannelsen "Dine kunders forretning", som DLBR Akademiet netop nu gennemfører for 17 virksomhedsrådgivere fra hele landet.

Sidestillingen af landbrugsvirksomhed og anden virksomhed bygger blandt andet på en indledende behovsundersøgelse, som inddrog en række landmænd med veldrevne, lønsomme virksomheder – og dermed også overskud til at tænke strategi og visioner.

"Det er rådgivning af denne gruppe, uddannelsen sigter imod. Og de har brug for mere end enkeltstående, faglige rådgivningsydelser. Her er forventningen, at rådgiveren kommer med hele den professionelle proces omkring strategi og forretningsudvikling. Får de det, er de til gengæld også parat til at betale for det", konstaterer Anders Madsen Pedersen.

Vil gerne overraskes

Han nævner endnu et resultat fra behovsundersøgelsen:

"Kunderne vil gerne overraskes med utraditionelle ideer. Og så har de en forventning om, at rådgiveren udstråler overskud, energi og velvilje. Han/hun skal brænde for virksomheden og altid stå til rådighed – med lys i øjnene".

Kan sin forretning

Gennemgående underviser på uddannelsen af DLBR's virksomhedsrådgivere er Anders Madsen Pedersen, cand. merc. og managementkonsulent i Hildebrandt & Brandt A/S. Hertil kommer en post som ekstern lektor ved Aarhus Universitet.

Anders Madsen Pedersen har i adskillige år arbejdet med forretningsudvikling for både større og mindre virksomheder. I dag rådgiver han på ledelsesniveau om strategi og nye forretningsmodeller i blandt andet en række store fødevarer virksomheder og andelsselskaber.



"Effektiv udnyttelse af de nye virksomhedsrådgiveres kompetencer kræver, at der blandt andet skabes karriereveje for dem," konstaterer underviser Anders Madsen Pedersen.

Det er sådanne forventninger, uddannelsen "Dine kunders forretning" klæder deltagerne på til at honorere, blandt andet gennem følgende tilgang til opgaven:

- Start med det blanke papir og stil masser af spørgsmål
- Vent med at tænke i løsninger
- Når det kommer så vidt: Løs problemerne uden for boksen – det er dér, de er opstået

Ud over at træne denne metode får deltagerne analyseredskaber, så de kan levere anbefalinger til landmændene og procesredskaber til at tilrettelægge den rigtige rådgivningsproces for hver enkelt kunde.

Anders Madsen Pedersen tilføjer, at uddannelsens succes kræver forandringsparathed af de virksomheder, som nu får opkvalificerede medarbejdere.

"Ledelse, organisation, karriereveje og salg/marketing skal understøtte de nye virksomhedsrådgivere, så rådgivningen kan tage de nødvendige skridt hen imod professionalisering. Det stiller krav til både ledelser og bestyrelser i rådgivningsvirksomhederne," påpeger Anders Madsen Pedersen.



Uddannelsen KORT FORTALT

Uddannelsen "Dine kunders forretning" stiller skarpt på både forretningsudvikling af store/komplekse landbrugsvirksomheder og faglig/personlig udvikling af de virksomhedsrådgivere, der skal servicere dette segment.

Målet er at udvikle deltageres faglige kompetencer inden for forretningsudvikling, samtidig med at der arbejdes med personlige holdninger, adfærd og værdier. Hensigten er at stille de kommende rådgivere stærkere i relationen til den enkelte kunde og dermed forbedre kommunikationen mellem dem – til gavn for begge parter.

Uddannelsen tager udgangspunkt i en forventningsafstemning med nærmeste leder, hvorefter følger en DISC-personprofil, 360 graders evaluering og en personlig handlingsplan.

Teori, cases, action-læring

På dette grundlag følger selve uddannelsesforløbet med fem undervisningsmoduler og forskellige praktiske opgaver/øvelser ind imellem. Det er organiseret som:

- Faglig læring i form af forelæsninger og formidling af teori og modeller
- Gruppelæring/teamlæring, hvor der arbejdes med cases
- Action-læring med hjemmeopgaver og afprøving af værktøjer hos kunder.

Forløbet strækker sig over et år og inkluderer supervision og sparring af deltagerne i perioderne mellem undervisningsmodulerne. Der slutes af med eksamen.

Uddannelsen er arrangeret af DLBR Akademiet og gennemføres i samarbejde med konsulenthuset Hildebrandt & Brandt A/S. Et nyt forløb er berammet til sæsonen 2013-2014.

**Kontakt uddannelsesleder Jette Nissen,
jtn@vfl.dk, for yderligere info.**

Kunderne bedre hjulpet

Uddannelsen til virksomhedsrådgiver fokuserer konstant på værdi for den enkelte kunde – og det slår igennem i praksis, oplever en af deltagerne.

Større selvtillid til at turde foreslå løsninger – og større respekt hos kunderne.

Det er hvad virksomhedsrådgiver Keld Bech Møller, Sønderjysk Landboforening, har oplevet allerede i praktikperioderne under uddannelsen "Dine kunders forretning" på DLBR Akademiet. Han mener, at de positive oplevelser hænger sammen med både uddannelsens metodiske redskaber og den personlige udvikling under forløbet.

"Kunderne kan mærke, at de får mere værdi, fordi det er blevet mit hovedfokus. De får et klarere billede af deres virksomhed, og derfor er de bedre hjulpet", mener Keld Bech Møller.

Med et års tid på bagen som virksomhedsrådgiver falder det ham naturligt at tænke på landbrugsbedrifter som virksomheder.

"Om de har svin eller køer er underordnet. For mig er de virksomheder. Sådan tænker banken, leverandører m.fl. jo også. Og det faglige har jeg gode kolleger til at tage sig af", fastslår Keld Bech Møller.

Spørgeteknik afgørende

Han tilføjer, at der i mange tilfælde falder ekstra opgaver af til netop de faglige kolleger, når han er marken.

Som tidligere regnskabskonsulent bruger Keld Bech Møller uddannelsen til at blive endnu bedre i jobbet som virksomhedsrådgiver – herunder at være proaktiv og helst stille spørgsmålene, før kunderne når at gøre det.

"Undervisningen i spørgeteknik har givet rigtig meget. Og den disciplin er helt afgørende: Landmænd kan nogle gange have svært ved at formulere deres behov og ønsker, især i en vanskelig situation for erhvervet. Der skal vi hjælpe – til gavn for både deres og vores forretning. For ellers er der andre steder, de kan gå hen", konstaterer Keld Bech Møller.

*Virksomhedsrådgiver Keld Bech Møller,
Sønderjysk Landboforening, og profilrådgiver Lene
Frandsen, LandboSyd, i samarbejde under en session
af uddannelsen "Dine kunders forretning".*

Værktøjer til at se kundernes forretning som en helhed giver mere kvalificeret rådgivning, mener en kommende virksomhedsrådgiver.

Rådgivning med mere kant

"Mange landmænd sætter pris på, at rådgiveren har kant og kommer med én anbefaling, frem for at de selv skal vælge mellem tre løsninger".

Sådan lyder erfaringen hos Lene Frandsen, profilrådgiver i LandboSyd og deltager på uddannelsen "Dine kunders forretning" hos DLBR Akademiet. Med denne uddannelse i ryggen bliver hun den foreløbig anden virksomhedsrådgiver i LandboSyd.

"Vi rådgivere er rigtig gode til regnskaber, budgetter og handleplaner, men vi mangler en del i forhold til at se kundens forretning som helhed. Det får vi værktøjer til her, og det giver selvtillid til at vise kant i rådgivningssituationen", fortæller Lene Frandsen.

Hun har allerede i uddannelsens praktikperioder oplevet at være mere præcis og kontant i sin rådgivning – noget som har givet positive reaktioner fra flere kunder.

"Større bevidsthed om mig selv som rådgiver har givet styrke i flere situationer. Jeg har haft en anderledes ro, så jeg ikke bare leverede løsninger på stedet. I stedet for

har jeg turdet udfordre og spørge dybere ind – helt ind til kernen", konstaterer Lene Frandsen.

Saltvandsindsprøjtning til organisationen

Uddannelsen har flyttet Lene Frandsen såvel fagligt som personligt, og hun glæder sig til at udnytte de nye kompetencer i det daglige arbejde hos LandboSyd. Her skal hun blandt andet være med til at styrke en nøgle-rådgiverfunktion, som allerede er etableret, men som vil have godt af en saltvandsindsprøjtning.

Den kommende virksomhedsrådgiver har først og fremmest fokus på, at kunderne skal mærke en forskel.

"De skal opleve at få en ledestjerne at gå efter i form af en klar strategi. Det vil også være til gavn for landbrugsvirksomhedens interessenter i almindelighed: kreditgivere, leverandører, medarbejdere og – ikke mindst – de bestyrelser og direktioner, som i stigende grad er en del af landbrugets virkelighed", påpeger Lene Frandsen.



Landbrug er business

Forretningsgørelse af landbrugsdrift vil være en fordel for både landmænd og rådgivningsvirksomheder, mener chefkonsulent.

"Landbruget skal supplere management med ledelse og bruge kombinationen som optimeringsværktøj".

Ordene kommer fra chefkonsulent Mike Timmermann, Agri Nord, som snart har gennemført uddannelsen "Dine kunders forretning", arrangeret af DLBR Akademiet.

"For mig er landbrug business, og der er i mange tilfælde tale om både store og komplekse virksomheder. Derfor har mange af vores kunder behov for at nå et højere ledelsesmæssigt niveau – og den proces skal vi kunne guide dem igennem", mener Mike Timmermann.

Til det formål finder han uddannelsesforløbet meget velegnet:

"Vi har både fået teori, metoder og tid til praksis. Og så har vi haft undervisere fra andre erhverv. Det giver en anden dimension og ekstra inspiration med nye øjne på faget".

Mere langsigtet samarbejde

Mike Timmermann glæder sig til for alvor at skulle prøve de nye kompetencer af i praksis. Og han er sikker på, at kunderne vil mærke en positiv forskel.

"Vi bliver mere systematiske og samler enkeltelementer til en helhed. For kunderne betyder det mere håndfast styring af projekterne – med mere opfølgning. Samlet set kommer vi til at arbejde mere langsigtet sammen", forventer chefkonsulenten.



Mike Timmermann: "Som virksomhedsrådgivere kommer vi til at arbejde mere langsigtet sammen med vores kunder".

Han forudser samtidig, at rådgivningsvirksomhederne som helhed vil vinde ved satsningen på virksomhedsrådgivning.

"Der vil blive flere opgaver til de faglige kolleger i kølvandet af vores indsats", mener Mike Timmermann.

Og at de mener det alvorligt i AgriNord understreges af, at chefkonsulenten har følgeskab af ikke færre end seks kolleger på uddannelsen – og allerede har tilmeldt en ny håndfuld til næste forløb.

Støttet af
Fødevarerministeriet og EU

Landdistrikter.dk

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne

Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

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