



Hjem > Landdistriktsmidler > 2013 > Vækst og merværdi > Lær af lægerne - og bliv bedre til at lytte og forstå

Lær af lægerne - og bliv bedre til at lytte og forstå

Sådan lyder deltidslandmændenes anbefaling til deres rådgivere, når snakken falder på, hvorfor så få deltidslandmænd bruger DLBR's produkter. Eller som Søren Kierkegaard formulerede det i 1859:

"At man, når det i sandhed skal lykkes en at føre et menneske hen til et bestemt sted, først og fremmest må passe på at finde ham der, hvor han er, og begynde der."

En interviewrække med deltidslandmænd samt en workshop med både landmænd og rådgivere i efteråret 2013 viser, at der er et stort behov for at forbedre kommunikationen mellem de to parter. Mange deltidslandmænd kan nemlig have stor gavn af økonomisk rådgivning.

Oftentimes er deltidsbruget en fritidsbeskæftigelse, der bruges mange penge på, men ofte er resultatet underskudsgivende. Alt andet lige burde deltidslandmanden derfor være særdeles interesseret i en rådgivning, der kan hjælpe ham med de regnskabsmæssige udfordringer, som deltidslandmanden har. Men desværre er det eneste møde mellem rådgiver og deltidslandmand som regel det årlige regnskabsmøde, hvor der skal skrives under.

Dette skyldes ikke, at rådgiveren ikke har de rigtige produkter på hylden, ej heller at deltidslandmanden siger nej til andre tilbud. Men interviewrækken og workshoppen afslører, at kendskabet til rådgiverens produkter og især til værdien af produkterne er lavt. De deltagende deltidslandmænd giver således udtryk for, at fremfor de mange økonomiske udtryk så foretrækker de, at udtrykkene bliver omsat til værdi målrettet dem og deres landbrug specifikt. Kan rådgiveren forklare værdien af et budget eller værdien af et 11-måneders møde, vil landmanden være interesseret i produktet – og prisen bliver da sekundær.

Deltidslandmændene foretrækker, at de med egne ord kan beskrive deres situation og deres ønsker for fremtiden; og først derefter skal rådgiveren kunne fortælle, hvilke produkter der vil være relevante til løsning af deres specifikke problemstillinger. Altså en meget højere grad af aktiv lytning og behovsafdækning – ligesom lægerne, der lytter til patienten før diagnosen stilles.

"Hvis ikke vi kan snakke med folk og frem for alt lytte til de meget forskellige behov, der eksisterer i deltidssegmentet, så går der en masse vigtig information tabt", siger Peder Olesgaard, deltidslandmand og praktiserende læge.

Spørger man deltidslandmanden, om han har behov for økonomistyring, vil svaret højst sandsynlig være nej. Men spørger man, om han gerne vil vide kassekreditens udvikling, den forventede skattebetaling sidst på året samt rentabiliteten i den forpagtede jord, er svaret ja.

Summa summarum skal rådgivningen blive bedre til at forstå deltidslandmanden og hans divergerende behov for derigennem at kunne tilbyde ham en målrettet rådgivning, som – sagt med deltidslandmandens egne ord – er til at forstå.

Videncentret for Landbrug har i øjeblikket fokus på deltidslandmandens behov for økonomistyring i samarbejde med en række af DLBR-virksomhederne.

Promilleafgiftsfonden for landbrug



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development'