

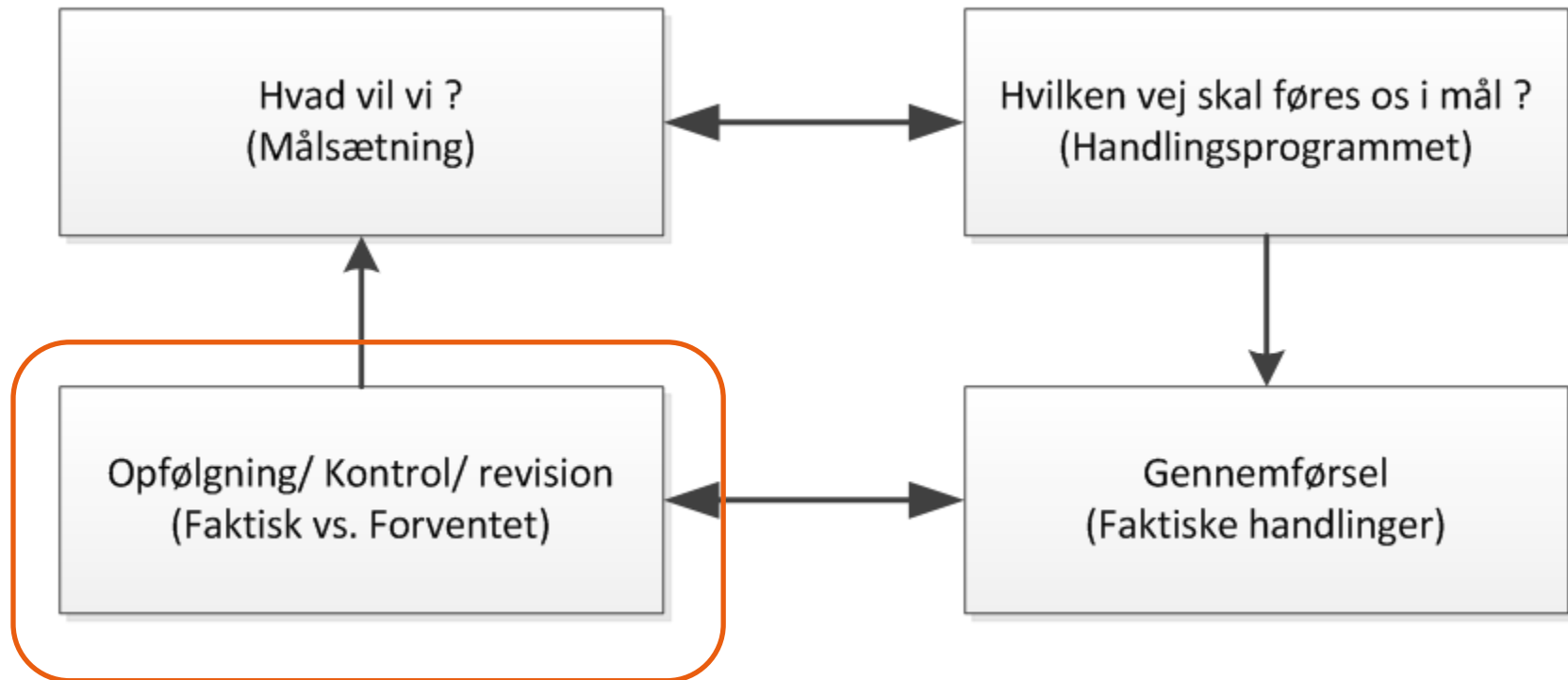


# Skab forandring med Ø90 Benchmark

## Hvordan kan Benchmark bruges til bedriftsoptimering?



# Økonomistyring og benchmarking



# Hvorfor benchmarke?

○ **Hvilken** værdi er der i at benchmarke?

○ Hvad bør udbyttet være?

○ **Hvornår** giver det værdi for landmanden?

↳ Når potentialet er **synliggjort**?

↳ Når potentialet er **opnået**?

Hvilket kræver at der sker en ændring af hidtidig praksis

## Opgave – diskussion ved bordene - 10 minutter

- Hvad ser I som Ø90 Benchmarkings styrker og begrænsninger?

Styrker

Begrænsninger



# **Forskellige typer af landmand**

**Nogle er meget selvkørende**

**Højt drive**

**Store viden**

**Lille behov for faglig rådgivning**

**Andre skal rådgives mere**

**Lav lyst til forandring**

**begrænset viden**

**Stort behov for faglig rådgivning**

# De 5 trin i en forandringsproces

## Forstærkning

- Forandring sker hvis de første 4 forudsætninger er tilstede og at der kontinuerligt skabes ny energi til processen

## Evne til at kunne forandre og optimere

- Jeg har ikke tid til at overskue processen
- Hvordan opnår jeg evnen til at høste potentialet

## Viden om hvordan forandringen skal udmøntes

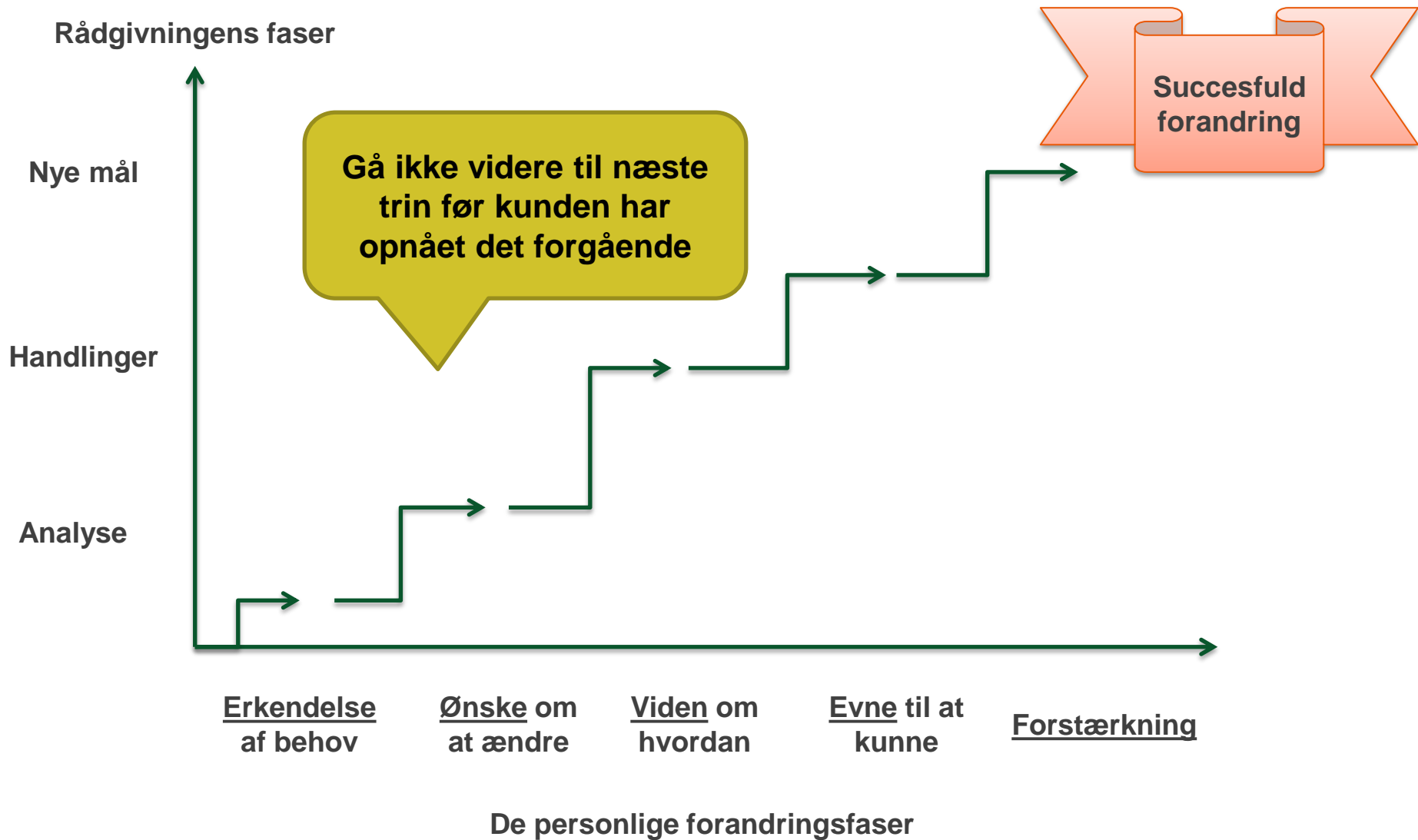
- Hvad skal jeg gøre før at høste værdien?
- Fortæl mig hvad jeg skal gøre anderledes

## Ønske om at ændre tingenes tilstand

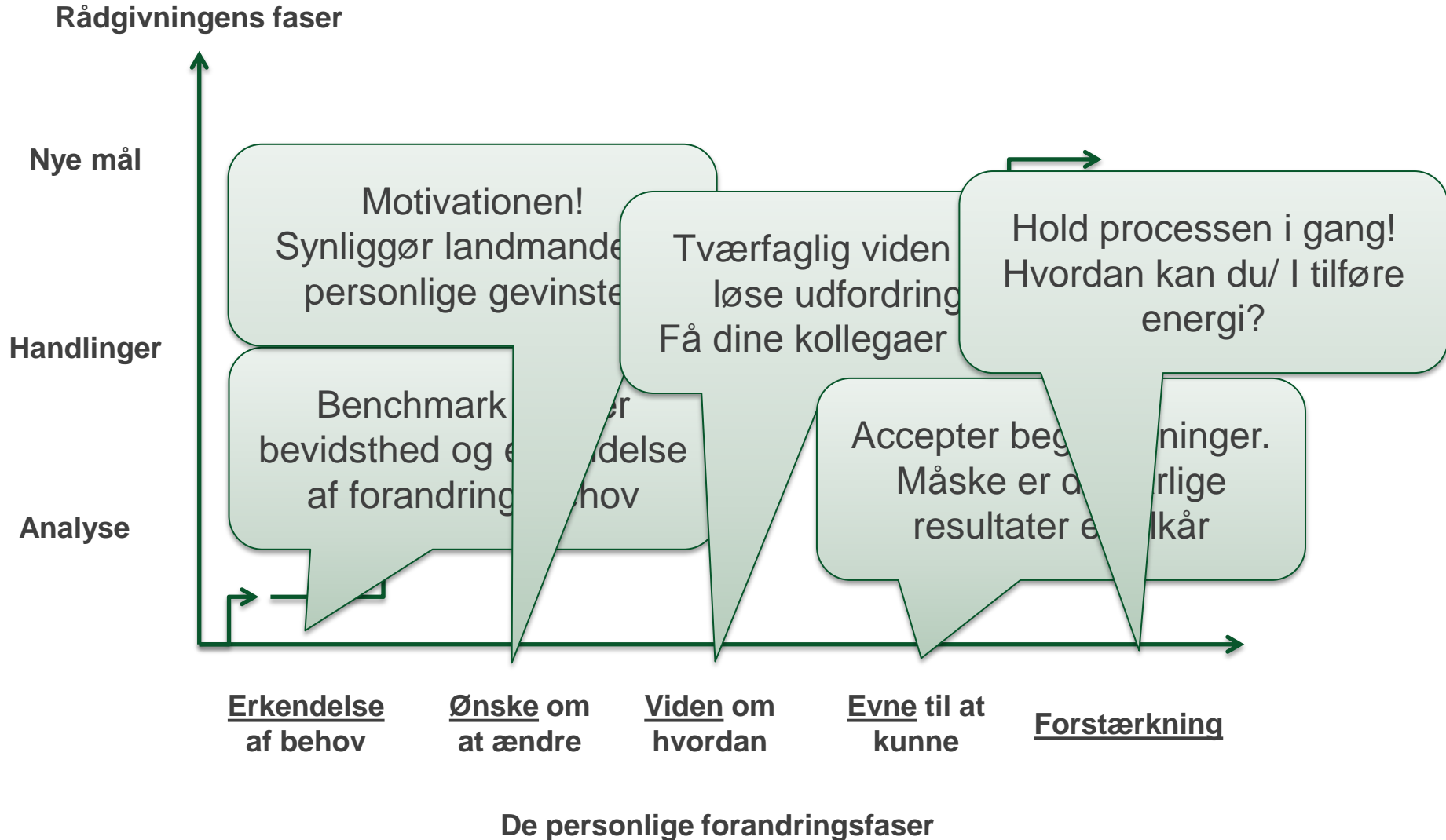
- Jeg skal også have lyst og vilje til at forandre
- Min erkendelse er ikke nok, jeg skal indse *værdien*

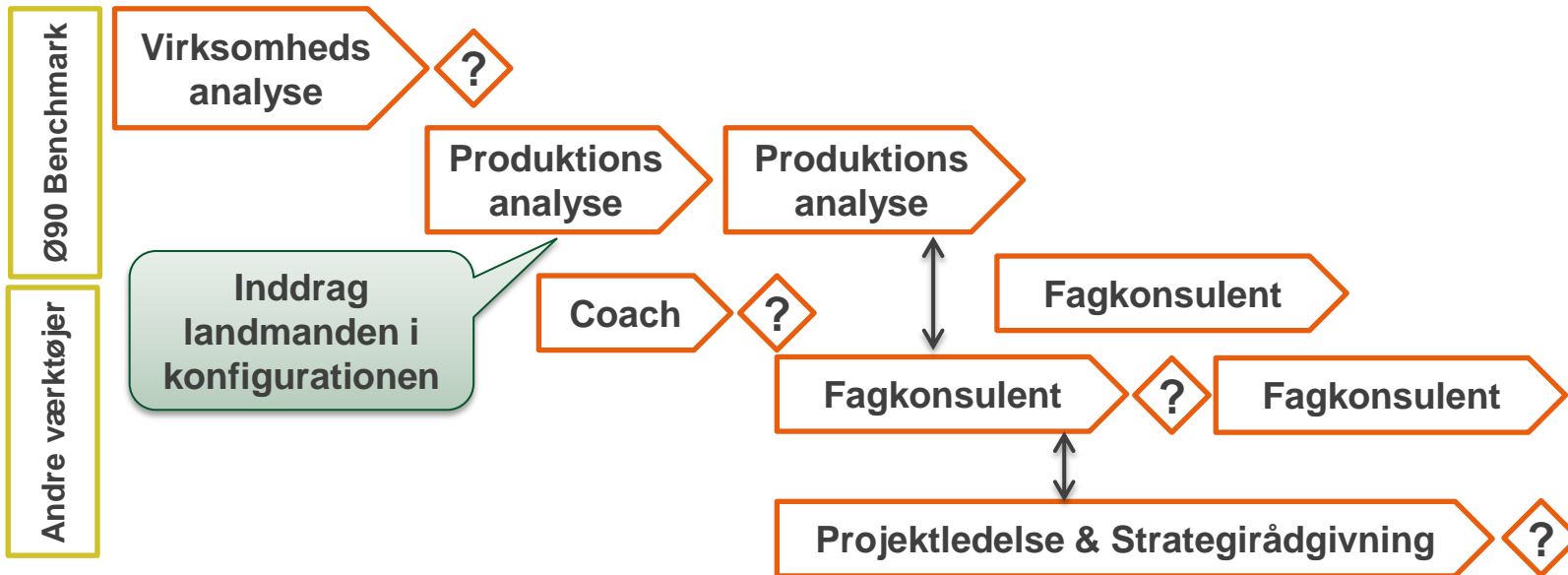
## Erkendelse af behovet for forandring og optimering

- Jeg skal indse, at der er et behov / potentiale
- Brug Benchmarkingværktøjet til at visualisere

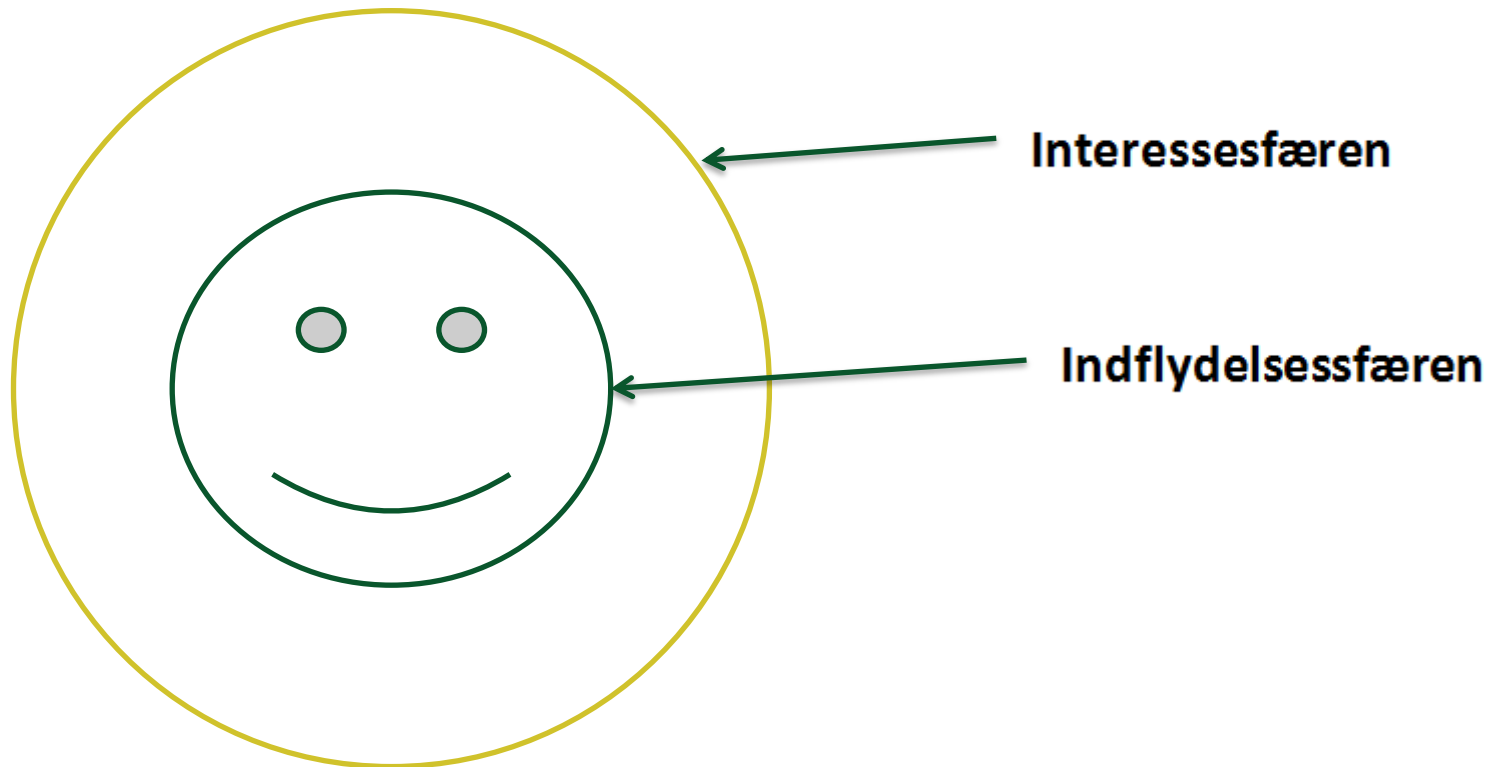




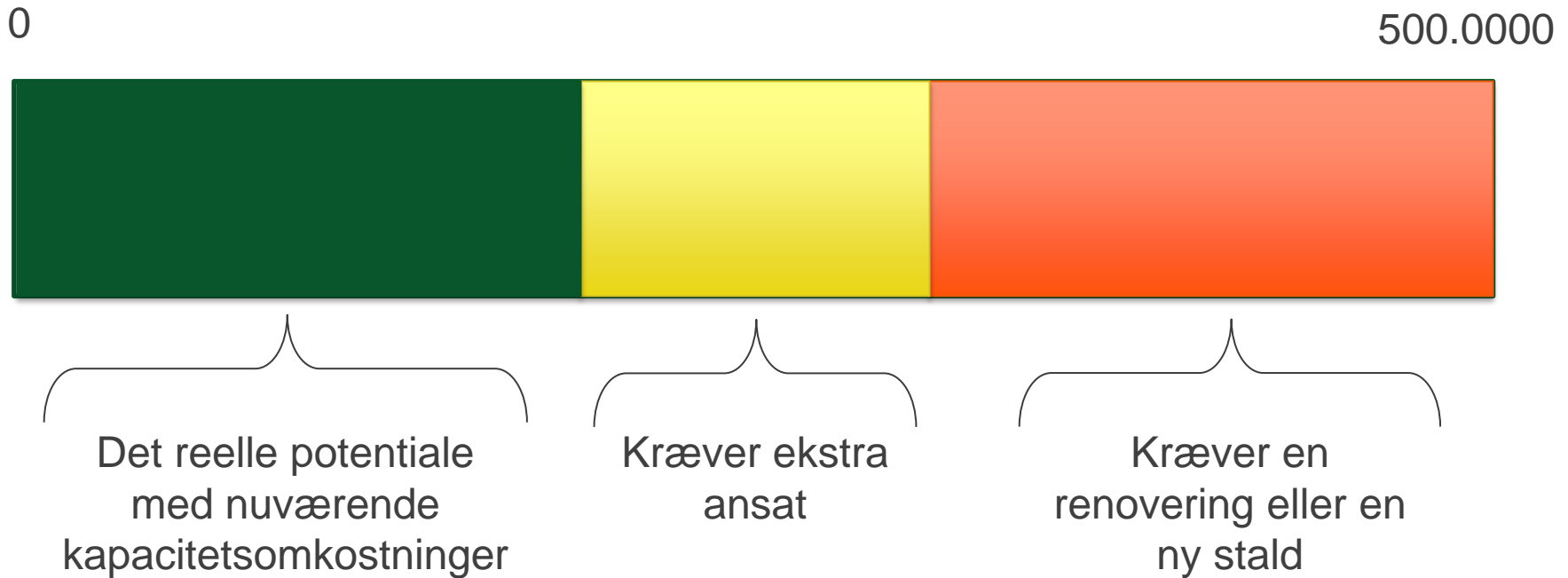




## Udfordring i at få landmanden til at fokusere på det han selv er herre over



# Spændet til de 25 % bedste + 500.000 på bundlinjen



# Benchmark situationer

1. Landmand har erkendt et problem og har lyst til at gøre noget ved det. Han henvender sig derfor til dig



1. Hverken konsulent eller landmand har erkendt et forandringsbehov



2. Konsulenterne har erkendt et forandringsbehov, men landmanden er modvillig til at erkende det eller har ikke energien til at forandre



## Case;

Gårdrådet hos en ung svineproducent henvender sig med et ønske om få analyseret forbedringsmuligheder, særligt med fokus på kerneforretningen som er smågriseproduktion.

I skal nu fremlægge et bud på et rådgivningsforløb der overbeviser gårdrådet om, at I sammen med gårdens ledelse og medarbejdere kan høste værdien af eventuelle potentialer.

### Fakta;

- 800 søer med salg af 30 kg grise
- Staldanlæg renoveret i 2006, Nybygget transponder drægtighedsstald fra 2010
- Tilstrækkeligt antal farestier, 6 sektioner i ældre klimastalde + sl.svine stald til opsamling
- Eget mølleri, tørfoder til både smågrise og søer
- Ejerleder er driftsleder i stalden ved siden af styring af mølleri og administration
- 2 ukrainske ansatte i stalden
- 170 ha traditionel planteavl
- Egen maskinpark
- En dansk faglært landmand til mark og vedligehold i stald
  
- Landmanden har erkendt at der er et alvorligt problem, men undskylder manglende handling med manglende energi og mentalt overskud til at finde løsningerne

Efterfølgende præsenterer I et bud på rådgivningsforløbet – hvordan vil I gøre?

## Case;

I er driftsøkonomer for en kriseramt mælkeproducent. I forbindelse med at I færdiggør regnskabet erkender I, at der formentlig er et stort forandringsbehov på ejendommen.

I ved af erfaring, at landmanden er svær at rådgive. Der er igennem årene forsøgt flere forskellige tiltag, men ingen af rådgivningsforløbene har givet den effekt, der var forventet.

Opfattelsen i huset er, at landmanden ikke reagerer på de åbenlyse trusler og forbedringsmuligheder. Han anvender ikke de værktøjer, som rådgivningen har udstukket.

Landmanden mener at de dårlige resultater skyldes en renteswap, som banken har prakket ham på og bruger megen tid på at skælde ud over, at banken hæver renten og ikke vil låne ham flere penge.

### Fakta om ejendommen, målt i træskolængder

- Landmand 55 år
- 250 malkekøer i nybygget stald fra 2007 med malkerobotter
- 3 ansatte, heraf 1 faglært og 2 ukrainske løsarbejdere
- 120 ha ejet + 80 ha forpagtet, Majs, græsensilage, byghelsæd, samt hvede
- Egen markdrift, herunder også snitter, mejetærsker mv. Kapitalbinding i maskinpark ca. 50 % > gns.
- Store kapacitetsomkostninger ca. 30 % > gns.
- FE pr. Ha ca. 20 % < gns. (50 ha er engarealer)
- Kvaliteten af grovfoderet er svingende, meget jord græsensilage mv.

Hvordan griber vi den an?