

Budgetmatchen mod nye mål

Tre team klarede første runde af Budgetmatchen særdeles godt.

Af Peter W. Mogensen
pwm@landbrugsmediernes.dk
tlf. 33 39 47 52

Mere tværfagligt samarbejde, prioritering af indsatsområder og plan for opfølgning af budgettets mål er blandt de resultater, som de syv deltagere i Budgetmatchen har opnået i løbet af matchens første runde.

Budgetmatchen er arrangeret af DLBR og VFL og er arrangeret i regi af indsatsen 'Ta stilling, Ta handling'. Derfor er det også en målsætning med matchen, at deltagerne skal tage stilling til deres budget og deres produktion. Men netop på dette punkt har det haltet i første runde, lyder vurderingen fra matchens tre dommere.

»Første runde af Budget-Match viser, at alle team er dygtige til at udpege fokusområder for budgetåret samt at prioritere imellem fokusområderne. Men runden viser også, at overvejelser om sammenhængen mellem bedriftens strategiske mål og bud-



Teamet fra Gefion er blandt de tre team, som har klaret første runde særdeles godt. Arkivfoto: Jens Tønnesen.

getårets faktiske, prioriterede fokusområder er meget vanskelige,« lyder det blandt andet i vurderingen.

Tre teams klarede sig godt

De syv deltagende team er i matchens første runde blevet rangeret i to grupper, idet tre team har klaret sig særdeles godt.

De tre team har blandt andet udarbejdet et budgetmateriale med høj grad af ejerskab, der er aktivt taget stilling til kritiske faktorer og arbejdet med udpegning af fokusområder på baggrund af en langsigt-

tet strategi.

De tre team er fra Gefion, Sønderjysk Landboforening og Centrovic.

Rangeringen

- Tre af syv team har klaret sig særdeles godt. De er:
- Team Gefion: Niels Henrik Hjerrild med rådgivere
- Team Sønderjysk Landboforening: Kim Jørgensen med rådgivere
- Team Centrovic: John Trædholm med rådgivere

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri

Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne

Naturerhverv.dk

Danmark og Europa investerer i landdistrikterne

B2B Bonus forsalter
Se European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)
givetvis med at købe maskiner ind for medlemmerne. Claas-handlen gav landmændene rabat på mindst 10 pct. ekstra, siger direktør.

Af John Christensen

»Vores 115 medlemmer investerer over en femårig periode for mellem 750 mio. og én mia. kroner i nye maskiner. Kan vi opnå fem til 10 pct. ekstra rabat på at købe 40 mejetærskere eller 60 traktorer i én handel, så er det mange mio. kroner, vi samlet set sparer.«

Det siger Torben Hvingelby Pedersen, direktør i B2B Bonus, som i sidste uge sammen med Claas offentliggjorde købet af foreløbig 61 traktorer til sine medlemmer.

»Der er ingen tvivl om, at fælles maskinkøb vil blive en del af vores fokusområde fremover. Vi vil lave en langsigtet plan med forskellige mulige maskinkøb. På den måde kan vores medlemmer allerede nu lægge det i deres budgetter, hvis de ved, at vi for eksempel i november 2015 køber nye mejetærskere,« siger Torben Hvingelby Pedersen.



Pt. er der solgt 61 Claas-Traktorer i B2B-handlen. Der er mange penge at spare, påpeger Torben Hvingelby Pedersen. Foto: J. Christensen

Han lægger ikke skjul på, at der er mange penge at hente ved storkøb.

»40 af vores medlemmer var så klar på ideen, at de sagde ja til et traktorkøb uanset mærke. Derfor kunne vi allerede i licitationsmaterialet sætte et køb af minimum 40 traktorer på. Det er et stærkt kort, eftersom vi i licitationsmaterialet har stillet krav om rabatter på listepriser og ekstraudstyr. Vi har også stillet krav om en serviceaftale op til 4.000 timer og krav om finansiering. Alt sammen noget, hvor der er penge at spare.«

Vores mål har været at gøre

det 10 pct. bedre end de bedste af vores medlemmer kunne have gjort ved at handle alene. Det mål har vi nået,« vurderer Torben Pedersen.

Traktorhandlen:

- Tilbudsfrist udløber sidst i maj. pt. 61 solgte traktorer.
- Finansieringsrenten i tilbuddet fra Claas er ukendt, men meget lav.
- Inkluderer serviceaftale. Der gives rabat, hvis kunden får lavet andre maskiner hos Claas-forhandler.