



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Økonomi & Virksomhedsledelse

Næste generation af værktøjer

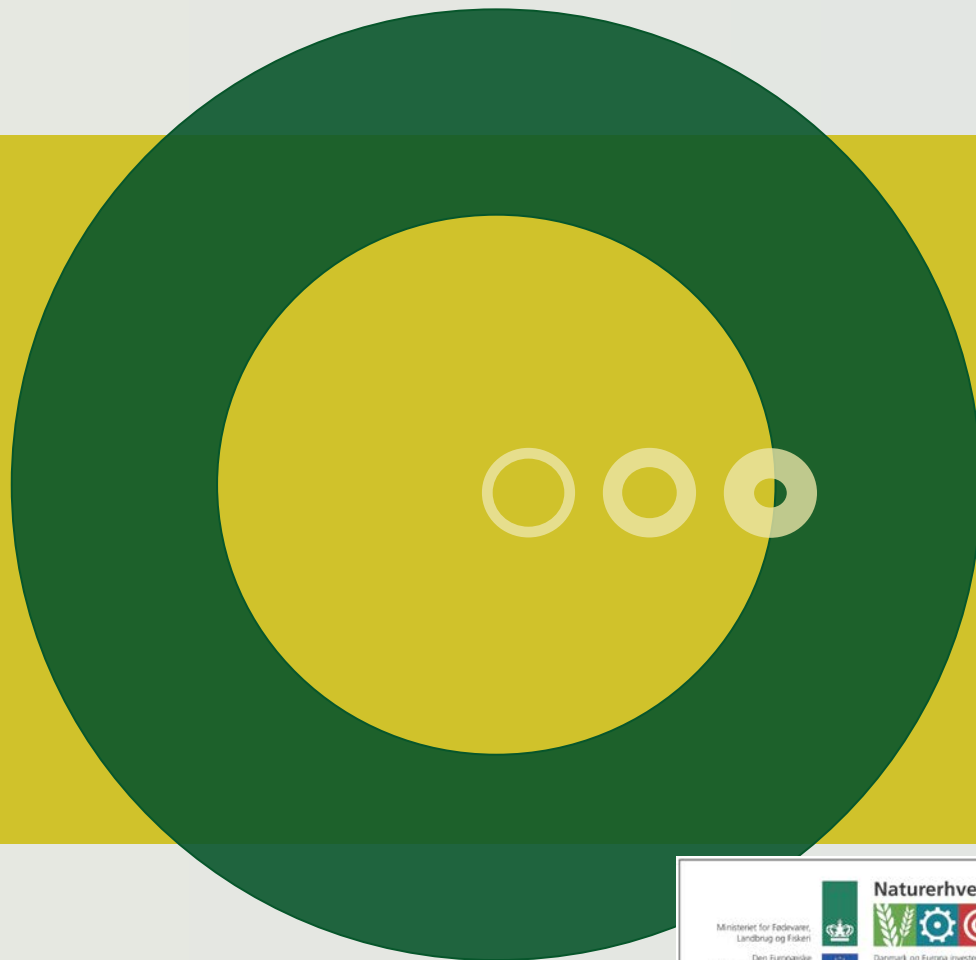
Økonomikonference

2. Oktober 2014

Hotel Legoland

Vibeke Hjorslev

Rasmussen



PARTNER I
DLBR®

Næste generation af værktøjer

Et informationsoverload?

Nye teknologier og en eksplosion af data..... Er ikke noget nyt.

Landbruget primærerhverv kender om nogen til implementering af nye teknologier; det har været i gang uafbrudt siden andelsbevægelsen blev etableret.

Og eksplosionen af data startede faktisk allerede i april for 25 år siden med introduktionen af www. – altså nettet.....Siden er det kun gået én vej med adgang til ny viden og data – og det er ud ad og op ad og det stopper aldrig, der kommer bare flere og flere nøgletal om glimverbøsser, mariehøns og hvad ved jeg.

- ❑ Flere og flere data er til rådighed
 - ❑ Og med kortere og kortere interval

- ❑ Vi kan detaljeret *informere* landmanden om status på *alt* på hans bedrift – lige når han ønsker det
 - ❑ Nøgletal om alt er tilgængeligt 24/7/365 via apps, nyhedsbreve, mails, sms, diverse softwares etc. Hvis vi vil kan vi få data om selv det mindste græsstrå på en 4 hektar stor mark, om traktorens olieforbrug under pløjningen i uge 39, og om ko nr. 2405s temperatur i præcist dette minut. Så hvad er problemet? Vi har alle data – vi ved alt om bedriftens status – og hvis landmanden virkelig vil vide det så gør han det faktisk også. Ja problemet er jo, at landmanden ikke kan bruge det til noget som helst. For sagen er jo, at den store overvældende mængde af data til rådighed gør det meget svært at vurdere hvad der er vigtigt og hvad der er knap så vigtigt.

Hvem efterspørger data?

Når vi taler med landmanden, så efterspørger han ikke flere data.

Dem kan han google.....

Og det er hvad de unge, fremadstormende landmænd gør. Findes der en god løsning, et short-cut til ny viden, en mulighed for springforbedringer på nettet – så er det det som jeres kunde gør – og vil gøre i stigende grad.

Men landmanden googler ikke flere detaljerede informationer – han søger ikke på data i Danmarks Statistik eller tilsvarende.

Han skriver noget helt andet i søgefeltet.

Landmanden efterspørger løsninger!

Der er ingen tvivl om, at behovet for det økonomiske overblik får større og større betydning. Det gælder allerede i dag men det vil med meget stor sikkerhed også gælde for fremtidens landmænd, der forventes at få endnu større bedrifter/virksomheder end dem som vi kender i dag.

Med den forventede størrelse af bedrifter vil det blive mere end vanskeligt at træffe kvalificerede beslutninger kun på baggrund af erfaringer og mavefornemmelser. Men dagens og fremtidens landmænd er allerede meget aktive i deres videnssøgning og de er generelt meget velinformerede. Så hvad er udfordringen for rådgiveren?

Hvad kan data bruges til?

- ❑ Brug data til at lære landmanden at kende – hvilke særkender har han? Hvad gør ham speciel?
- ❑ Brug data til at udforske landmandens muligheder. Hvor er der potentialer
- ❑ Brug data til at afdække landmandens potentielle behov – nu **og i fremtiden. Hvad viser data – er der en trend? Hvad tyder data på?**
- ❑ Brug data til at være forberedt og være foran landmanden – forudse hans kommende problemstillinger
- ❑ Brug data fordi one size does not fit all i fremtiden.

- ❑ Vi vælter data ned i en meget stor spand – hele tiden.
- ❑ Som rådgiver bliver det altså jeres opgave at være den, der piller de rigtige data op af spanden. De individuelle data, der er relevante for lige præcis den landmand som I har som kunde.
- ❑ Til den opgave har vi værktøjerne – dem som Arne vil fortælle jer om lidt senere

Hvad kan værktøjer bruges til?

- ❑ Brug værktøjerne til at screene de mange data
- ❑ Brug værktøjerne til at filtrere de mange data
- ❑ Brug værktøjerne til idegenerering om indsatsområder

- ❑ Men det stiller krav til jer som rådgivere. Før i kan screene, før i kan filtrere, og før i kan idegenerere fokusområder og indsatser på landmandens vegne så kræver det, at I med jeres nuværende kendskab til landmanden har en idé om, hvor landmanden er på vej hen.
- ❑ Hvilke udfordringer ser I ? Hvor tror I at landmandens behov vil opstå?
- ❑ Hvem kan give jer de informationer? Det kan landmanden. Når landmanden har fortalt jer, hvad han gerne vil opnå så bliver det jeres opgave **sammen** med landmanden at afklare *behovet for* bogføringens detaljegråd. Jo større detaljeringsgrad i bogføringen, jo mere detaljeret viden om årsager og sammenhænge vil I få. Og alt andet lige vil det blive lettere at opnå mål – simpelthen fordi grundlaget for rådgivningen bliver bedre og bedre.

Hvad kan screening og filtreringen af data bruges til?

Sæt dine rådgiverkompetencer i spil

Fortæl dem ikke om data – fortæl dem om løsningen. Giv dem det som de ville google eller spørge andre om...

Glem standardløsningerne, skabelonerne og koncepterne som **næsten** passer på de fleste men som er leverpostej og giver en gennemsnitlig værdi.

- Tilføj **din** analyse til de filterede data
- Tilføj **din viden om landmanden og bedriften** til analysen

Resultatet vil være en unik og individuel rådgivning af landmanden, der angiver løsningsmuligheder på konkrete og aktuelle problemstillinger og som er helhedsorienteret og fremadrettet.

Det kan du

Fordi du kender landmanden – næsten bedre end ham selv.....

Men træerne vokser ikke ind i himlen – det ved alle driftsøkonomer i landbruget....

Hvilke data har økonomikonsulenten ikke?

- Specifikke data på planteavl
- Specifikke data på foder
- Specifikke data fra stalden
- Specifikke data fra maskinerne

Regnskab og budget kan landmanden få mange steder. Ø90 er unikt men ikke afgørende for den professionelle landmand. Det afgørende for landmanden er, at hans rådgivere kan tilføre ham viden på en måde som han ikke selv er i stand til at "google" sig frem til...

Den viden kan skabes meget nemt. Inde på jeres kontor. Rundt om mødebordet, sammen med jeres kollegaer. Og opgaven er spændende:

Fremtidens rådgivning bygger på tværfaglighed. Det er ganske enkelt ikke nok udelukkende at kunne rådgive om enkelte, specialiserede områder.

Det skal man **også** kunne – det vil landmanden forvente. Men i skal **også være i stand til at kombinere de forskellige fagligheder på tværs af kunden til én samlet løsning.**

Overvej hvordan I kan udnytte de mange data på den enkelte landmand I hver især har til rådighed på tværs af rådgivningen.

Hvordan kan I udnytte hinandens store og specifikke viden om netop den landmand og netop den bedrift? Om den enkelte ko/gris på lige præcis den mark som lige præcis den landmand?