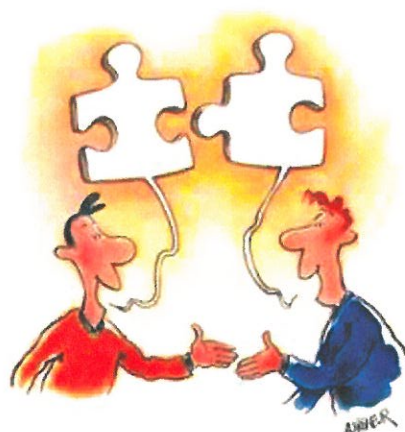


Sådan ønsker jeg at være i dialog med mine rådgivere

Erik Ravn Schmidt



www.mvrconsult.dk

Mennesker Værdier Resultater

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

Agenda

- Hvem er jeg
- Eksempler fra henvendelser til rådgivere
- Hvad giver en god rådgivnings oplevelse
- Mine forventninger til rådgiverne
- Mine råd til rådgiverne
- Deltidslandmand i bestyrelsesarbejdet



Hvem er jeg

- Uddannet landbrugsmaskinsmed og senere maskiningeniør
- Driver et planteavlsbrug på 36 ha i Maugstrup ved Vojens
- Medlem af LHN's bestyrelse i 5 år (er udtrådt)
- Formand for LHN's deltidsudvalg (er udtrådt)
- Ind til 4. september ansat hos DONG Energy (tidligere ELSAM) i 23 år senest som direktør for et udviklingselskab. Har opbygget og drevet rådgivningsvirksomhed. Har arbejdet meget med bioenergi og i den forbindelse samarbejdet med Foulum, Skejby, Københavns Universitet, Risø og mange flere.
- Er gift med Jytte Rabæk Schmidt. Hun driver MVR Consult og har bl.a. været med til at starte Farmdirektør uddannelsen.

Eksempler fra henvendelser til rådgivere

- Vi lavede udbud på regnskab for vore 2 virksomheder og holdt møder med tilbudsgiverne:
- Vi oplevede **ikke**, at vi var potentielle kunder (få dog cigarkassen frem)
- Ingen var gode til at sælge sig selv
 - måske, fordi man ikke har det nødvendige selvværd til det?
 - måske, fordi det er indgroet, at man "bare" laver regnskab - fordi det skal landmændene jo have lavet - og de kommer jo af sig selv (via medlemskabet)? Man er ikke vant til at skulle sælge sit produkt.
- Ved kursus i fornyelse af sprøjtebevis:
 - Intet forsøg på at sælge sig selv og skaffe sig nye kunder (på trods af signal)!
- Ved min direkte henvendelse til en medarbejder i en anden landboforening med ønske om et skifte var svaret:
 - Jeg skal prøve at huske det og give det videre!

Hvad giver en god rådgivnings oplevelse?

- Når man går fra et møde med en god ”mavefornemmelse”
- Oplever rådgivningen - og salg heraf som en positiv oplevelse!
- Oplever, at det er ”min mand”! Han/hun varetager mine interesser - sætter sig ind i mit behov og ønsker! Oplever at man er ventet og sagen er forberedt.
- Rådgivning er ikke kun fordi loven siger det. Arbejdet skal også kunne bruges til noget i det daglige i bedriften.
- Ved f.eks. markvandring er det ikke nok at få kemikaliedoseringen oplyst! Økonomien skal selvfølgelig også være tilgængelig (Det er mit behov).
- Den dag hvor regnskabet er så komplet, at min kone ikke mere skal foretage rettelser er jeg glad! (Stakkels alle andre)
- Oplever at intet står uløst tilbage
- Brug evt. benchmarking som en mulighed
- Så kommer man gerne igen!!! Og betaler regningen.

Mine forventninger til rådgiverne

- Vigtig at indse at vores forudsætninger er forskellige, hvorfor rådgiverne skal være skarpe på mange felter - ej kun generalist.
- Rådgiverne skal kunne påtage sig mere en coach rolle end rådgiverrolle i visse sammenhænge, dvs. at kunne spørge ind til det konkrete ønske frem for at overdynde med information.
- Eks. Ø90 - her skal man sikre at informationerne kommer ud til kunderne, således, at eks. lukkede numre bliver informeret ud, inden man opdager, at der er kommet nye numre (heller ikke her (Skejby) får man ved henvendelse oplevelsen af at være kunde).
- Rådgiverne skal være super skarpe på mulighederne og være kundens mand - og ikke være myndighedernes forlængede arm.
- De skal se deltidslandmændene som kunder - IKKE KUN som medlemmer af foreningen.

Mine råd til rådgiverne

- Vær stolt af jer selv og jeres kompetencer
- Udstrål selvværd og selvtillid
- Vis at i glæder jer til - og kan klare nye udfordringer
- Søg sparring hos andre i branchen
- Skab netværk hos andre rådgiverbrancher og få værdifulde indspark
- Brug jeres kunders kompetencer og viden
- Få kunder fra andre brancher ind. Det virker udviklende og øger horisonten og indsigten.
- Vær ikke bange for konkurrence - vær med til at skabe den - ellers kommer den af sig selv - se bare globaliseringen - og det kan blive meget være end at deltage i en udviklende konkurrence, hvor man fortsat er med på holdet.
- Smid det støvede image ud med vaskevandet.
- Sæt jer nogle mål - ellers bliver i hurtigt overhalet

Deltidslandmand i bestyrelsesarbejdet

- Deltidslandmænd - en kæmpe ressource med utal kompetencer:
 - Ledelse, ansættelser og sparring samt coaching
 - Erfaring fra rådgivningsvirksomhed
 - Regnskab og økonomi
 - IT
 - Bioenergi og mekanik
 - Etc.
-
- Brug de mange forskellige kompetencer - de ligger og venter
 - Deltidslandmændene har en kæmpe berøringsflade. Brug dem til at fortælle omverdenen om landbruget og dets muligheder / begrænsninger / udfordringer. Vil kunne gavne image for alle. Den rette anvendelse af ressourcer vil kunne tilføre en kæmpe værdi.

Bare rolig vil man nå målet - gør man det!

