

Målet uændret trods finansielle lussinger

Med et Dynamisk Strategi-forløb som grundlag blev nordjysk svineproducent mere skarp på sine mål – som han fastholder trods en del manglende millioner.

1 mio. kr. om året.

Så stort er hullet i kassen på svinebedriften 'Munkhauge' i nærheden af Nibe i Nordjylland. Og det fordi svineproducent Steen Christensen ingen steder kan rejse de 23 mio.kr., det vil koste at færdiggøre en længe planlagt - og halvt gennemført udvidelse af soholdet til 1.600 søer. Samtidig er fællesinvesteringerne foretaget og på plads blandt andet i form af fodersiloer.

Det var den situation chefkonsulent Mike Timmermann, AgriNord, måtte forholde sig til, da han i begyndelsen af 2011 kom til som ny økonomirådgiver på bedriften. Han brugte de hårde odds som udgangspunkt for et rådgivningsforløb efter det nyudviklede koncept Dynamisk Strategi.

Mål skulle formuleres

Som ny konsulent ville jeg gerne have et grundigt kendskab til ejendommen. Samtidig fornemmede jeg manglende skarphed hos familien om målet - eller i hvert fald et behov for at få det formuleret, skrevet ned og kommunikeret til omverdenen," fortæller Mike Timmermann.

Til det formål fandt han Dynamisk Strategi perfekt. På grundlag af to møder kobler det status, visioner og handleplaner, som præsenteres enkelt og overskueligt på to A4-ark.

"Succesen afhænger af, om familien spiller med. Det gjorde den her - blandt andet ved at forberede sig grundigt til mø-



"Succesen afhænger af, om familien spiller med," siger chefkonsulent Mike Timmermann, AgriNord

derne - og vi fik formuleret en omfattende beskrivelse af virksomheden, de strategiske mål og konkrete handlingsplaner," siger Mike Timmermann.

Synlighed giver tryghed

Hovedmålet - at færdiggøre udvidelsen - blev fastholdt. Men i en erkendelse af, at det ikke er let at stampe 23 millioner op af jorden, blev der formuleret en plan B, som blandt andet opererede med muligheden for at bygge i etaper.

"Her er det gode ved Dynamisk Strategi, at den nemt kan justeres efter den faktiske virkelighed. Det betyder vi os også af, når vi laver budget for 2012. Strategien fastholdes, men vi flytter datoerne og laver nye realistiske handlingsplaner," konstaterer Mike Timmermann.

De lukkede pengetanke til

trods har den nye metode fået pæne ord med på vejen hos Steen Christensens kreditgivere. Der er blevet uddelt roser for det gode overblik over virksomheden og dens måde at arbejde på. Den større synlighed giver tryghed og - i et gunstiger økonomisk klima - adgang til finansiering, lyder vurderingen.

Genbrug indbygget

Uanset de sløje lånemuligheder udnyttes resultaterne af Dynamisk Strategi-forløbet på 'Munkhauge' maksimalt.

"Det har ikke været nogen engangsforestilling. Skabelonen lægger op til genbrug, og vi bruger metoden aktivt til kvartalsopfølgning, ligesom vi bliver ved med at formulere nye mål og aktiviteter. Det giver et solidt grundlag for al videre rådgivning på bedriften," fastslår Mike Timmermann.

Han mener, at landmænd får value for money, når et forløb til markedspris ender med en regning på måske 15.000 kr.

"Hvis processen er i orden og godt styret, er Dynamisk Strategi et produkt, som vi fuldt ud kan stå ved. Det er genialt til at komme omkring virksomheden - og anviser veje videre frem," lyder det fra chefkonsulenten, som på mindre end et år har gennemført ni forløb og aktuelt har fire i kalenderen.

hels



Visionær tænkning åbner ikke kassen

Dynamisk Strategi satte mange ting på plads for svineproducent, men det kontante udbytte udeblev.

Svineproducent Steen Christensen, 'Munkhauge', var hurtig til at slå til, da chefkonsulent Mike Timmermann tilbød at køre et Dynamisk Strategi-forløb på bedriften. Han så det nemlig ikke mindst som en alternativ vej til at finde investorer, der kunne finansiere den ufærdige halvdel af hans udvidelse - et projekt, der løbende koster ham 1 mio. kr. om året.

"I dag skal der jo mere til end bare at lægge et budget frem. Så hvis vi nu kom med et godt overblik over status, visioner og handlingsplaner for bedriften, ville chancerne måske blive større," lyder hans argument.

Han og hans hustru, Ann, der også arbejder fuldtids på bedriften, var derfor motiverede deltagere og bidragydere i processens to møder, der resulterer i en beskrivelse af virksomhedens status og dens strategiske muligheder - fysisk i

form af to A4-ark, som er nemme både at overskue og kommunikere.

"Det var spændende at tænke længere frem og overveje spørgsmål som: Hvad er vi nu, hvad vil vi - og hvorfor?" husker Steen Christensen.

Afklaringen og de skriftlige resultater satte mange ting på plads for familien, men én ting mangler:

"Vi har vist kortene til bank og kreditforening, hvor de har fået rosende omtale. Men de får ikke kassen til at springe op, og det er jo et vigtigt succeskriterie," fastslår Steen Christensen.

Landbrug på anparter

De manglende finansieringsmuligheder tvinger ham til at tænke kreativt, så han har blandt andet bidraget med forslag om anparter.

"Når man kan sælge vindmøller på den måde, hvorfor så

ikke landbrug? Investorerne er der jo, det skal bare sælges på en anderledes måde til dem," mener svineproducenten, der i sin utrættelige jagt på det pengestærke folkefærd har forsøgt at google sig frem til nogen - dog uden held.

Lidt mere realistisk arbejder Steen Christensen sideløbende på at gøre sit byggeprojekt mere spiseligt ved at tage det i etaper. For 7 til 8 mio. kr. kan han bygge faciliteter til slagtesvin eller smågrise. Så kunne søerne komme senere.

Snart præsenterer han tre alternative forslag for kreditforeningen. Men jubeloptimist er han ikke.

"Siden al balladen med Grækenland brød løs, har alting været frosset fast," konstaterer Steen Christensen.

hels

Dynamisk Strategi

Dynamisk Strategi er en nyudviklet metode fra Videncentret for Landbrug med det formål at gøre strategiarbejde konkret, let at overskue og enkelt at kommunikere til andre. Udgangspunktet er landmandens egen opfattelse af sin bedrift, formuleret med hans egne ord.

Dynamisk Strategi giver følgende resultater:

- Virksomhedens vision bliver omsat til strategiske mål
- Overblik over alle virksomhedens enkeltdele og aktiviteter - samlet på én A4, Virksomhedskortet
- Nødvendige kompetencer/ressourcer listet og prioriteret
- Bedriften afbalanceret med sin omverden
- Indsatserne til at nå målene præsenteret på endnu en A4, det Strategiske Kompetencekort - til at præsentrere for bank, kreditforening, medarbejdere og andre interessenter

► Læs mere

På dlbr.dk/dynamiskstrategi

Det gode ved Dynamisk Strategi er, at den nemt kan justeres efter den faktiske virkelighed. Modelfoto: Jens Tønnesen