

Rådgivningsbehov hos vækstlandmænd

Behov for sparring om forretningsudvikling

Økonomikonferencen 2011

29.-30 september

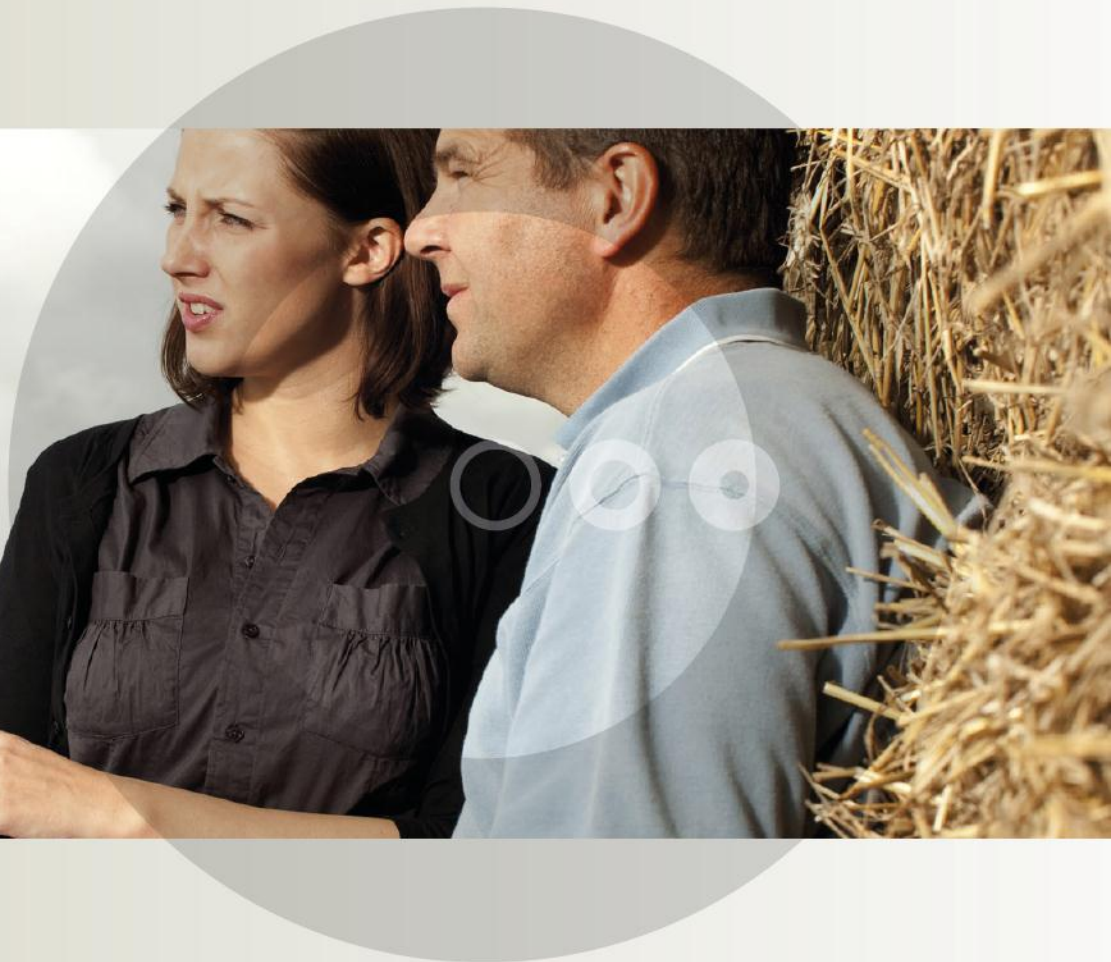
Tema 5: Effektiv rådgivning for kunder der vil udvikle virksomheden

Karsten Bove

Markedschef Vækstlandbrug

Udvikling, Salg & Marketing

Videncentret for Landbrug



Nye behov virksomhedsrådgivning

Sparring er et gennemgående behov

1. Virksomhedsrådgiver
2. Ad hoc sparring (springboard)
3. Gårdråd/bestyrelse (permanent sparring)
4. Mål, strategi, plan, budget, regnskab (sammenhæng)
5. ERFA grupper (emne sparring)
6. Specifik forretningsudviklingsproces
7. KAM rådgiver
8. Lej erhvervsmand med erfaring
9. Lederkurser
10. Handlingsplan og systematisk opfølgning
11. Ejerskifte

SPARRING

Virksomhedsrådgivning nu



At skabe merværdi ved sparring...

- *Kommentar vækstlandmand: 'Jeg er selv uddannet agronom og er ved at overtage bedriften fra min far. Jeg laver selv regnskab, budgetter og er med på alle opgaver på bedriften, når der er tid. Jeg tjekker selv flere eksperter, inden jeg handler, hvad enten det er Agromarket, DLG eller Landbrugsrådgivningen. Hvis rådgiverne ikke kan svare på spørgsmål, tiltale eller **tilføre ny viden kan, jeg ikke bruge dem.** Landbrugsrådgivningen har en udfordring fremadrettet med at tilbyde en rådgivning, der matcher mine behov.'*



Den rigtige at sparre med...?

- *'Hvorfor skulle jeg søge rådgivning fra rådgivere, som jeg gik på Agronom-studiet med, og som aldrig selv turde tage springet og blive en stor vækstlandmand. Nu har rådgiveren 30 ha, og han synes selv, det er stort. Jeg har +500 ha landbrug - og hvorfor skulle jeg lige søge råd hos ham om udvikling af min bedrift.'*



At sparre og sige fra...

- *'Jeg forventer, at rådgiveren tør sige sin mening, og jeg har bedt dem om at gøre det. Jeg var skuffet over, at rådgivningen i flere år accepterede store underskud på dele af min bedrift, og **ikke sagde fra**. Det var klart, at jeg skulle ændre eller afvikle aktiviteter dengang, og det var selvfølgelig mit ansvar, men hvorfor klappede de mig blot på skulderen - og sagde det var tilfredsstillende resultater i forhold til andre. Måske var de bange for at miste mig som kunde. Jeg var selv nødt at tage fat og reducere bedriften for at overleve - og det kostede mig dyrt'.*



At sparre og se nye muligheder...

- *‘Jeg fortalte den nye økonomirådgiver, at jeg ville have friske øjne på regnskabet og bedriften, og han derfor ville blive skiftet ud om 4 år. Det var ikke noget personligt, eller fordi jeg var utilfreds med regnskabet, men jeg ønskede **nye øjne på bedriften og mulighederne**. Det skabte postyr hos rådgiveren og hos Rådgivningscentret, der ikke forstod min indstilling. Det er sund fornuft for mig, at der kommer nye øjne på bedriften, der kan se nye muligheder’*

Forventninger til sparringspartner

- *'Med min bestyrelsesformand (hans primære sparringspartner) kan jeg vende udfordringer, når de opstår - også uden for almindelig arbejdstid. Vi kan tage beslutninger og igangsætte møder. Han har netværket - eller ved, hvem han skal hente ind, når der er brug for det. Efter møderne skriver han referat, som bagefter er aftalegrundlaget med de andre parter. Hvis en partner bakker ud, jamen så kender han en anden. **Han kører projekterne** og har ligeså meget forstand på landbrug som jeg, fordi han selv har været landmand. Han kender konsekvenserne i mark og stald og af alle tiltag og siger mig imod, når han ikke er enig. Jeg har ideerne, men han er god at vende dem med.'*

Sparring efter regnskab...

- *'Jeg laver selv mit regnskab, kommentarer, anlægskartotek (timeforbrug) og budget og får Landbrugsrådgivningen til at kigge det igennem bagefter. På den måde kan jeg få den opdeling på afgrøder, sites så jeg kan se hvor jeg faktisk tjener pengene, og det bruger jeg fremadrettet. Mit regnskab er ikke standard hos Landbrugsrådgivningen og ville koste en formue at få lavet, hvis de skulle gøre det (+100.000 kr. yderligere). Det tager mig selv nogle uger, men det er godt givet ud. Derudover er det jo mit ansvar at kende økonomien i detaljer, og ejerskabet og forståelsen af egen økonomi er vigtig for mig.'*

Sparring med kunden som udgangspunkt

- *'På et tidspunkt kom de og tilbød mig en gennemgang af bedriften. De afleverede så en dyr rapport, som blot var et udtræk fra databaser, som ikke var relevant - og heller **ikke tog udgangspunkt i min bedrift**, men det var kun standardtal for bedrifter. Jeg sagde til dem, at det kunne jeg ikke bruge det til noget som helst - og skiftede rådgivningen ud.'*

Rollen som sparringspartner...

- *'Det er mig som sidder for bordenden og bestemmer, hvilken rådgivning, der skal bruges. **Jeg forventer at de selv koordinerer rådgivningen fra Landbrugsrådgivningen**, uden at jeg skal spørge om det. Det er mit job som leder at koordinere rådgivningen. Ellers var jeg overflødig på bedriften.'*

Sparring og kunderelationen

- *'Rådgiveren er hyret ind til et bestemt antal timer, fordi han har erfaringen fra sit tidligere arbejde med den type forretningsudvikling, som jeg er i gang med. Jeg har brug for hans erhvervserfaring og konkrete viden, og derfor har vi en minimums timeaftale. Landbrugsrådgivningen ved godt, at hvis jeg ikke kunne få det sådan, ville jeg ansætte en tilsvarende'.*

Case workshop

- Peter vil gøre sin bedrift klar til fremtiden
 - **Hvad** er mulighederne?
 - **Hvordan** vil I forberede jer som en attraktiv sparringspartner?

