



Hjem > Promilleafgiftsfonden > 2011 > Landmandens bundlinje NU > **Skab en realistisk strategi og spar landmanden for strategisk stampe**

Skab en realistisk strategi og spar landmanden for strategisk stampe

Formuleringen af det strategiske mål er det vigtigste tidspunkt i Dynamisk Strategi-processen. Det er her en ny realistisk erkendelse kan skabes. Promilleafgiftsfonden for landbrug

Formuleringen af det strategiske mål er det vigtigste tidspunkt i processen angående Dynamisk Strategi. Det er her en ny realistisk erkendelse kan skabes, som kan spare landmanden for flere års strategisk stampe samt penge til planlægning af urealistiske udvidelsesplaner. Fasthold derfor landmanden i processen og udfordre ham. Ved f.eks. at spørge ind til, om finansieringen af udvidelsesplanerne er realistisk, kan man i nogle tilfælde udskifte det strategiske mål fra en "udvidelse til dobbelt størrelse" til et mere realistisk strategisk mål som f.eks. at "optimere og synliggøre en fremgang i driftsresultatet på 300.000 kr. på baggrund af nuværende priser, således det er realistisk at få finansiering til udvidelsen om to år."

Herved kan landmanden bl.a. undgå udgifter til miljøansøgninger, der udløber pga. dårlig kommunikation med banken, som først vil se resultater på det nuværende produktionsapparat.

Enhver strategi, der udarbejdes, skal tage udgangspunkt i et vist kendskab til den pågældende landmands situation. Det er derfor vigtigt, at konsulenten orienterer sig angående nøglefaktorerne i regnskabet inden første møde, hvis det ikke er en landmand, man kender godt.

Fastsættelse af det strategiske mål

Er det rigtige strategiske mål først udarbejdet, kan resten af processen klares med simple og vedholdende spørgsmål.

Ofte fremkommer der mere end ét strategisk mål. Typisk kommer der separate mål for både stalden, marken og et mål for den samlede økonomi. Det er ikke et problem at have op til tre strategiske mål, så længe målene ikke er indbyrdes konkurrerende. Hvis målene er konkurrerende, må der nødvendigvis foretages en prioritering og rangordning, da maksimering af et mål ikke nødvendigvis fører til maksimering af de andre mål.

Herudover er det væsentligt at få landmanden til at sætte tal på målet. Det kan være vanskeligt, da niveauerne ofte er diffuse, men det er centralt, at fastholde landmanden i at sætte målbare tal på målene, da det giver en rød tråd i processen.

Hvis målet ikke er konkret, kan følgende spørgsmål være gode at benytte:

- Hvad forstår du ved...?
- Hvad vil du opnå..?
- Hvad mener du med...?
- Hvilket beløb/tal kan du sætte på..?

Hvis målet er for konkret, kan målet gøres mere visionært ved følgende spørgsmål:

- Hvorfor?
- Kan du give eksempler...?

Her er et eksempel på et godt og konkret mål:

Udvidelse af mælkeproduktionen fra de nuværende 350 årskøer til 500 årskøer i en udvidet / delvis nybygget kostald med otte malkerobotter og mulighed for adgang til græsareal/motionsareal. Målet er at tage det nye anlæg i brug 1/7 2011.

Dette mål indeholder specifikke beskrivelser af det område, der ønskes forbedret, samt konkrete målbare tal og et tidsperspektiv, som tilsammen beskriver landmandens succeskriterier.