

Interview med driftsøkonomikonsulent Kristian Goul, Heden & Fjorden om bundlinje matchen, et delprojekt "Din bundlinje nu".

I bundlinje matchen konkurrerede centrene om at forbedre bundlinjen inden for 8-9 måneder. Det var en tværfaglig indsats, hvor rådgivere fra planteavl, regnskab og driftsøkonomi arbejdede sammen om at skabe en dokumenterbar forbedring hos en landmand med grovfoderproduktion.

Konkurrencen var en stor motivationsfaktor

Kristian kom ind i projektet som ny ansat og nyuddannet økonom og var derfor nødt til at stille mange "dumme" spørgsmål for at forstå kundens vision og nu-situation. Det viste sig at gøre en stor forskel i kundens tilfredshed, fordi de mange "dumme" spørgsmål gav stof til eftertanke.

Som kunden, Knud Rahbek selv udtrykker det, så tænker landmænd alt for traditionelt og skal forstyrres godt og grundigt for at se andre muligheder.

Det spændende ved opgaven var at arbejde sammen på tværs af faglighed og arbejde med en landmand, der var åben for nytænkning og havde lyst til at gå nye veje. Kristians personlige mål med projektet var, at bundlinjen skulle løftes ved at få kunden til at tænke mere som en virksomhedsleder end som landmand. Altså at have et mål, at have fokus på hvor indtægtsmulighederne ligger og følge op på målene.

Kristian blev motiveret af det spændende samarbejde, men det gav også blod på tanden, at der var en konkurrence, hvor Kristian som ny og ukendt rådgiver kunne ligge lige i hælene på den, der førte. Det lykkedes ikke at overhale, men det var tilfældigheder, der afgjorde sagen. Når der er en konkurrence har rådgiveren også noget på spil, og det giver en ekstra motivation for at sikre, at de aftalte handlinger bliver gennemført.

Et vigtigt værktøj i processen var handlingsplaner, budgetter og opfølgning. Der blev sat nogle klare og målbarbare mål, som fagkonsulenterne kunne sætte tal på, så resultatet af indsatsen kunne måles.

Det betød, at Kristian havde let ved at følge op, fordi det fremgik af handlingsplanerne, hvad der skulle følges op på og hvornår. Kunden roste også handlingsplaner og budgetopfølgningerne, fordi han samtidig selv fandt motivationen for at følge op. Efter processen i grovfodermatchen har kunden været engageret i at udforme budgettet, så det viser målene og så budgetopfølgningerne viser, hvilken succesgrad han har med sine mål.

S

Spørgeteknik skabte erkendelse hos kunden af, at der var andre veje at gå. Det motiverede kunden at have valgmuligheder og træffe beslutningen efter, at have set på mange muligheder.

Når man har fået hjælp til at se bredt på situationen, så ved man både hvad man vælger til og fra.

H & O

Handlingsplaner og et budget, som kunden selv har været engageret i, lagde fundamentet for opfølgning.

Når handlingerne er aftalt og beskrevet, arbejder man mere målrettet, fordi man ved, hvad der skal til.

Rådgiveren havde konkrete handlinger at følge op på, og kunden lærte selv at følge op og glædede sig til at se budgetopfølgningen.

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

