



# Løft Bundlinjen

– dine mål i dag og i morgen

## Vores projektarbejde

har fokus på din  
økonomi





4



5



6



7

## PROGRAMPAKKEN

### Løft Bundlinjen

#### Projekt Virksomhedsrådgivning

##### SIDE 4 Kjeld Askjær vil udfordre sine kunder

Projekt Virksomhedsrådgivning spotter og uddanner de rådgivere, der skal hjælpe fremtidens komplekse landbrugsvirksomheder. Kompetente virksomhedsrådgivere har bl.a. overblik, forretningsforståelse og et netværk uden for branchen.

#### Projekt Værditilvækst

##### SIDE 5 Karin og Jørn Højgaard Sørensen tjener på velfærd

Projekt Værditilvækst arbejder med det stigende antal alternative landbrugsvirksomheders muligheder for at forretningsudvikle via nye afsætningskanaler, differentierede produkter, udvikling af værdikæden og via nye finansieringsmuligheder.

#### Projekt Effekt & Proces

##### SIDE 6 Lars Jensen får 200.000 kr. ekstra i årsindtægt

Projekt Effekt & Proces undersøger, hvad der skal til for at skabe den mest succesfulde rådgivning for både landmand og rådgiver. Det handler bl.a. om situationsbestemt rådgivning, bløde værdier og om at kunne stille de rigtige spørgsmål.

#### Projekt Anvendelse af Økonomistyring

##### SIDE 7 Niels Pedersen Quist har indflydelse på fremtiden

Projekt Anvendelse af Økonomistyring bruger landmændenes holdninger og uvurderlige viden for at finde frem til de rigtige forme og farver på de mange økonomiklodser, der skal sættes sammen for at skabe værdi på bundlinjen.

PRODUCERET AF:  
Videncentret for Landbrug

TEKST: Lene Krüger  
FORSIDEFOTO: Gert Skærlund  
November 2012

**DET ER DIG, DER EJER OS** Vi er del af DLBR, Dansk Landbrugsrådgivning, som er et partnerskab mellem 31 rådgivningsvirksomheder og Videncentret for Landbrug. Sammen er vi en af Danmarks største rådgivningsvirksomheder og er ejet af de landøkonomiske foreninger. Videncentret for Landbrug er faglig dattervirksomhed i Landbrug & Fødevarer, der også ejes af de landøkonomiske foreninger. Find mere om os på [vfl.dk](http://vfl.dk)

# Optimal effekt på landmandens bundlinje

**V**idencentret for Landbrug har gennem årene udviklet mange produkter inden for dansk landbrugsproduktion pga. vores projektarbejde. Vores projekter og viden vinder gehør over hele verden, men kun fordi danske landmænd og deres rådgivere forstår at omsætte ny teknologi og nye metoder til landbrugsproduktion i verdensklasse.

En af vores vigtigste opgaver er at optimere rådgivningen hos landmanden, hos DLBR virksomheden og hos os selv for at sikre, at den altid fører til optimal effekt på landmandens bundlinje. Det har vi gjort under en række projekter med overskriften Løft Bundlinjen.

Via kampagnen Din Bundlinje satte vi i 2010 bl.a. fokus på lønsomheden hos danske landmænd. Vores mål var at opnå hurtige forbedringer i produktionsresultaterne og dermed også øge indtjeningen. Kampagnen gav genlyd også uden for landbruget, og store og små banker sendte deres kunder af sted til DLBR rådgivere for at få foretaget et økonomi tjek.

Året efter havde vi fortsat fokus på danske landmænds bundlinjer, men fokuserede nu også via projektet Landmandens Bundlinje NU på den interne proces i DLBR virksomhederne, når mange landmænd skal have løftet bundlinjen.

I 2012 har vi arbejdet videre med Løft Bundlinjen og med at finde metoder, hvormed vi yderligere kan optimere rådgivningen. Vi har arbejdet med at gøre danske landmænd bevidste om, at de gerne selv må stille krav. På modstående side kan du se en oversigt over de nuværende delprojekter under Løft Bundlinjen.

Vores tre år med fokus på at løfte bundlinjen betyder, at vi nu kan fortælle flere gode historier om processen. Et par af dem kan du læse mere om på de efterfølgende sider – god fornøjelse.

Venlig hilsen

Stine Hjarnø Jørgensen

*Stine Hjarnø Jørgensen  
Afdelingsleder  
Økonomi & Virksomhedsledelse  
ErhvervsØkonomi*



**VIDSTE DU ...**

**AT** der hvert år laves mere end 37.000 skatteregnskaber i vores regnskabssystem.

**AT** vi leverer teknik til 74 eksterne websites, blandt andet Landbrugsavisen.dk.

**AT** vi også vejleder landmænd i Rumænien, Ukraine, Afrika, Asien og Mellemøsten.

**KJELD ASKJÆR** er en af seks virksomhedsrådgivere hos Jysk Landbrugsrådgivning, der startede med ordningen i 2008 og nu er i gang med at uddanne yderligere tre rådgivere i samarbejde med Videncentret for Landbrug.

## CASEN

# Effektive angreb rykker bundlinjen

Det er ikke blot en kliché, når Kjeld Askjær og hans kolleger fra Jysk Landbrugsrådgivning taler om at angribe deres kunder på den rigtige måde. Her deles økonomirådgivningen op i angribere, midtbanespillere og forsvarere.

**”Vi skal presse og udfordre vores kunder meget mere, end de har været vant til,”** siger Kjeld Askjær, der er en ud af seks angribere – eller virksomhedsrådgivere – hos Jysk.

”Så vi arbejder ikke kun med tal, men også med mennesker og deres bevæggrunde og hjælper bl.a. med at forandre og udvikle organisation, ledelsesstil, arbejdsmetoder og reaktionsmønstre.”

Det er derfor de 20 midtbanespillere – hardcore driftsøkonomerne – og forsvarerne fra back up kontoret, der laver budgetter osv. Kjeld Askjær og de andre angribere, der har forskellige kompetenceområder, skal i stedet have blik for udviklingspotentiale og mod på nye tiltag.

Det er en udfordrende opgave ikke mindst i krisetider. Men Kjeld Askjær fortryder ikke, at han solgte sin griseproduktion og nu i stedet hjælper andre med at forfølge deres mål. Det er nemlig jagten på mål, der driver angriberen.



*Som virksomheds- og svinerådgiver hjælper Kjeld Askjær landbrugsvirksomheder med at finde løsninger, der kan skabe både hurtige og langsigtede sejre*

## EKSPERTEN

# Komplekse landbrug – gener søges

De store, komplekse virksomheder med mange ansatte og flere forretningsenheder, som strukturændringerne de seneste år har skabt, stiller specielle krav til rådgivningen.

**Projektleder Karen Tegllund**, der står i spidsen for Projekt Virksomhedsrådgivning, har derfor som sit primære mål at spotte og uddanne rådgivere, der har de nødvendige gener for at kunne løfte bundlinjen hos landbrugsvirksomhederne.

Genet hedder bl.a. forretningsforståelse, engagement og overblik. Flair for at se muligheder og turde agere på dem

er også et krav, ligesom hjælp til det ledelsesmæssige set up. Hvordan organiseres medarbejderne? Bør der etableres en professionel bestyrelse? Skal rådgiverens netværk – også uden for branchen – bringes i spil?

Karen Tegllunds mål for i år – 25 tiptop virksomhedsrådgivere – er nået. Landbrugets øgede kompleksitet og danske landmænds skærpede krav til deres rådgiveres formåen betyder dog, at der skal findes og uddannes endnu flere i fremtiden.

## CASEN

# Velfærd luner bundlinjen

Karin og Jørn Højgaard Sørensen producerer sammen med knap 200 andre leverandører via afsætningselskabet Limousine Unik kalvekød i en klasse for sig. Hovedaftager er Friland, og det har givet effekt på bundlinjen.

**”Der skete først rigtig noget, da vi fik kontakt til Friland,”** fortæller Karin og Jørn Højgaard Sørensen. De var for godt 20 år siden med til at starte Limousine Unik, fordi de troede på, at man kan få mere for et godt produkt.

”Friland forstår, at der skal kæles for vores produkter. Folk skal gøres nysgerrige ved køledisken.”

### Mål i år: 4 kr. over noteringen

Som del af den udprægede forståelse for at markedsføre kalvekødet kræver Friland også, at alle leverandører skal leve op til regler for velfærd, som Dyrenes Beskyttelse har formuleret.

Reglerne har til formål at sikre dyrenes naturlige adfærd og indebærer blandt andet løsdrift, dybstrøelse og et farvel til spaltegulve, før avleren får papir på dyrevelfærd. Men så er det også et stykke papir, der har den ikke helt uvæsentlige sidegevinst, at det øger indtjeningen for ejerne af Højgaard og de andre leverandører i Limousine Unik ApS.

**KALVEPRODUCENTERNE JØRN OG KARIN HØJGAARD SØRENSEN** leverer kød til selskabet Limousine Unik ApS, som har til formål at afsætte kød til højere priser. Virksomheden har godt 180 leverandører og kunne godt bruge flere.



*Jørn Højgaard Sørensen har normal arbejdstid som pedel på et ældrecenter, hvor Karin Højgaard Sørensen har aftenvagt som SOSU-assistent*

## EKSPERTEN

# Nye typer landbrug – nye typer krav

**Projektleder Torben Ulf Larsen** har med projektet Værditilvækst fået til opgave at hjælpe det stigende antal landbrugsvirksomheder, der som Limousine Unik ApS har fundet en niche inden for landbrugs- og fødevareproduktion.

Det er et område i vækst, og eksperter forudser, at dansk landbrug i år 2050 vil bestå af 1000 mega store landbrug og en stor mængde alternative virksomheder.

I dag er der ikke mange rådgivningstilbud til landbrugsvirksomheder med specialproduktion. Derfor arbejder

Videncentret for Landbrug som en del af Løft Bundlinjen på at udvikle koncepter, der tager udgangspunkt i virksomhedstyper.

Projekt Værditilvækst har fokus på landbrug, der arbejder med samdriftsfordele som strategisk udviklingsvej, og på value added virksomheder, der arbejder med differentiering, værdikæden, produkt- og markedsudvikling.



*Stædighed og gode spørgsmål gav Lars Jensen den rigtige leveringsstrategi. Han får nu hjælp til udvejning af sine grise*

### SVINEPRODUCENT LARS JENSEN

passer selv sin gård ved Hals. Han dyrker ca. 275 ha og producerer 10.000 slagtesvin om året.

### CASEN

## De rigtige spørgsmål løftede bundlinjen

Slagtesvinsproducent Lars Jensen tjener ca. 30 kr. ekstra pr. gris, fordi han har fundet sin gamle vægt frem og bruger den til udvejning ved levering. Men der skulle en del overtalelse og gode spørgsmål til, inden han var med på idéen.

**"Jeg hadede at veje grise, og det var i min verden umuligt, tidskrævende og noget værre bøvl,"** siger Lars Jensen. "Derfor var jeg meget afvisende, da jeg første gang hørte om projektet."

Men et par svinerådgivere fra LandboNord gav ikke op, og de fik Lars Jensen overtalt til at finde den gamle vægt frem ved at tilbyde selv at deltage ved udvejningerne. Stædigheden betyder, at Lars Jensen får mere end 200.000 kr. ekstra i indtægt i år.

#### Spørg ind til problemet

Idéen med at hjælpe til ved udvejningen opstod mellem rådgiverne og en projektmedarbejder fra Videncentret for Landbrug. Alle var enige om, at der var penge at hente ved udvejning, alligevel var det svært at finde landmænd, der ville.

Først efter en række uddybende spørgsmål nåede LandboNord og Videncentret for Landbrug frem til, at det var selve arbejdet med udvejningen, der var problemet, og så var det jo nærliggende at tilbyde hjælp til det.

### EKSPERTEN

## Bløde værdier – en hård nød at knække

Med projektet Effekt & Proces har **projektleder Eva Gleerup** fået sin sag for. Det handler nemlig lige så meget om bløde værdier som hårde fakta, hvis man vil sikre, at rådgivning af landmænd bliver en succes og giver effekt på bundlinjen.

Det skyldes ikke mindst de massive strukturændringer, som landbruget har oplevet de seneste år. De nye tider stiller nye krav til landmanden – og til rådgiverne, hvis de skal hjælpe ham godt på vej.

Derfor har Eva Gleerup i 2012 arbejdet med at finde frem til, hvilke faktorer man skal tage højde for, hvis man vil sikre en god rådgivningssituation. Det handler blandt andet om at kunne forventningsafstemme, at være game master og om at sikre handling og opfølgning.

Ligesom det handler om at kunne stille de rigtige spørgsmål, så man finder frem til den mest effektive løsning for den enkelte landmand. For mange ikke helt så enkelt, som det lyder.

CASEN

# Indflydelse på fremtidens bundlinjer

Formand for Danske Deltidslandmænd Niels Pedersen Quist fra Vester Hassing deltager i en af Videncentret for Landbrugs brugergrupper. Her mødes han jævnligt med andre landmænd, ansatte fra Videncentret for Landbrug og forskellige rådgivere om aktuelle emner.

”Vi har mange gode diskussioner, som Videncentret bruger til at udvikle nye produkter,” siger Niels Pedersen Quist. **”Det er vigtigt at have den indflydelse, og så fungerer vi jo også som ambassadører for vores produkter.”**

### FlexNyt er vores produkt

Medlemmerne skiftes jævnligt ud, så gruppen tilføres nye idéer og viden. Det har ført til mange nye produkter f.eks. det faglige nyhedsbrev, FlexNyt, målrettet deltidslandmænd og landboere.

Niels Pedersen Quist og de andre i brugergruppen laver også kampagner for produkterne og deltager i markedsføringen. Ligesom gruppen afholder en årlig konference for DLBR rådgivere om emner, der er vigtige for danske landmænd her og nu.

*Brugergruppen med bl.a. Niels Pedersen Quist er hvert år med til at udvikle nye produkter til danske landmænd*

### DELTIDSLANDMAND NIELS PEDERSEN QUIST

driver et deltidslandbrug på 90 ha, hvor han har planteavl. Han er formand for Danske Deltidslandmænd og aktiv i Videncentret for Landbrugs brugergrupper.



Niels Pedersen Quist har været med til at udvikle det faglige nyhedsbrev, FlexNyt



### EKSPERTEN

## Vælg de rigtige klodser

Det er op til **projektleder Merete Jensen** via projektet Anvendelse af Økonomistyring at sikre, at nuværende og fremtidige økonomi værktøjer tilpasses den enkelte landmands ønsker og behov.

Med tanke på, hvor mange klodser økonomistyring er sammensat af, er det ikke helt så enkelt, som det måske lyder. Budgetter, årsrapporter, benchmarking, skat og moms er kun nogle af klodserne, der skal sættes sammen, så landmandens bundlinje optimeres.

For at afdække behovet og gøre landmand og rådgiver opmærksomme på, at det faktisk er landmanden selv, der vælger klodserne, har Merete Jensen i løbet af 2012 arbejdet sammen med flere brugergrupper.

Det er et effektivt redskab til at finde frem til de rigtige farver og forme på klodserne, så derfor har vi brug for endnu flere landmænds holdninger, idéer og uundværlige viden. Har du lyst til at få indflydelse på fremtidens produkter til dansk landbrug, er du meget velkommen til at kontakte Merete Jensen eller en af de andre projektledere nævnt her i brochuren.



## VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Agro Food Park 15 T +45 8740 5000  
Skejby F +45 8740 5010  
DK 8200 Aarhus N vfl.dk

# Vi er måske nok lidt nørdede – men vi er det for dig

Selv om størstedelen af Videncentret for Landbrugs arbejde foregår bag skrivebordet, er vi også der, hvor det sker. Ellers kunne vi jo ikke finde frem til de rigtige løsninger og produkter, så danske landmænd og gartnere kan producere fødevarer i højklasse.

Vi indsamler den nyeste viden og teknologi fra alverdens kilder, ligesom vi selv skaber ny viden via vores forsøg blandt andet i marken og gennem vores deltagelse i danske og internationale projekter. I samarbejde med universiteter, forskningsinstitutter og private virksomheder fra hele verden.

Videncentret for Landbrug arbejder med alt, hvad der har med landbrugsdrift at gøre. Og mere til. Vi beskæftiger os med de store faglige emner inden for blandt andet planteproduktion og dyrehold, men vi hjælper også med at finde frem til løsninger inden for områder som HR, økonomi, IT og jura.

Vores løsninger og produkter, der også vinder gehør i udlandet, kan du få adgang til her hos os eller via konsulenterne i rådgivningsvirksomheder rundt om i landet.

Her i folderen kan du læse om vores projekt Løft Bundlinjen, der består af en række delprojekter med hvert deres formål. Målet for alle er dog at sikre, at rådgivningen i alle led bliver mere effektiv og hurtigt kan ses på danske landmænds bundlinjer.