

# To streger under de sorte tal

Af Claus Quiding

60 landbrug er for øjeblikket i fuld gang med at forbedre deres tal på bundlinjen i projektet Back in Black hos Sønderjysk Landboforening. Næsten 50 assistenter og rådgivere er involveret i kampen for at vende landmændenes underskud til overskud. Projektmanager hos Sønderjysk Landboforening Søren Greve Olesen er ikke bleg for at kalde projektet for Danmarks bedste rådgivningstilbud.

”Vi kunne mærke en efterspørgsel i markedet og fra banker om langt mere fokus på bundlinjen. Derfor søsatte vi Back in Black, hvor vi benhårdt går efter at få vendt de røde tal til sorte,” siger Søren Greve Olesen. Han har hentet inspiration fra projektet ’Din Bundlinje nu’, hvor han sad med i en inspirationsgruppe. Desuden deltog de i ’Bundlinjematchen’, og erfaringerne derfra gav ham inspiration til at bruge projektet lokalt.

## Dokumenteret effekt

Sønderjysk Landboforening vandt den første bundlinjematch på landsplan, og kom op at ride på en succes, det gav gejst til at lave deres egen ’Sønderjyske Bundlinjematch’.

”Den gav os en masse synlighed, da folk fulgte med i konkurrencen. Fejringen af vinderen gjorde vi meget ud af. Der var champagne til landmanden og fejring på centeret med alle vores kollegaer. ’Bundlinjematchen’ var forløberen for Back in Black, som vi startede med at udbyde i februar 2012. Jeg har arbejdet meget målrettet og været dedikeret til dette projekt, og det kombineret med, at direktøren og cheferne i huset har bakket op og givet lov til at forfine produktet, har betydet, at vi i dag står med et rigtig godt produkt. Vi føler i huset, at vi har et unikt produkt, som ingen andre har på hylderne, og det gode ved det er, at vi tjener penge både til huset her og til landmanden. Der er dokumenteret effekt af rådgivningen,” understreger Søren Greve Olesen.

## Det bedste kom med

Deltagelsen i DLBRs ’Din bundlinje nu’ i 2010 gav Søren Greve Olesen en del input, som senere er blevet brugt i det nuværende koncept.

”Dengang sendte vi to konsulenter ud til landmanden for at kigge på forbedringer og finde et forbedringspotentiale. Udfordringen dér var, at landmanden ikke fik lagt en plan for opfølgning. Vi slap opgaven lidt for tidligt. Landmanden sammensætter selv sit team i Back in Black typisk på tre rådgivere, så der kan komme kendte eller nye ansigter ud på bedriften,” forklarer Søren Greve Olesen. Han mener, at ’Din bundlinje nu’ var for billigt et produkt, da der ikke var afsat tid til opfølgning – det var ifølge Søren Greve Olesen, lidt for hurtigt ind og hurtigt ud.

”Det har vi lavet om nu. Landmanden betaler gerne for den rigtige rådgivning, når han som her ser en klokkeklar effekt,” understreger han.

### **Alt bliver målt**

Når en landmand melder sig til projektet skal han regne med, at få tilført struktureret optimering, da teamet rykker ind og sætter fuld fokus på måling af resultaterne.

”Vi kigger på det faglige potentiale. Kvæg, svin og planter gennemgås af fagkonsulenten, men vi kigger ikke på benchmarking, det er ikke interessant her og nu. Derimod fokuseres på den enkelte bedrift og det enkelte område. Hver gang et tiltag lykkes, så måler vi på effekten af det og synliggør gevinsten. Vi konsulenter kan nu klart måle, hvad vi har bidraget med på bundlinjen hos den enkelte landmand, det er motiverende og en stor tilfredsstillelse,” fortæller han, og fortsætter. ”Hvis ikke vi kan sætte kroner og ører på, hvad vores forslag koster, så virker det ikke. Vi skal vide, hvad det f.eks. koster at skifte en medarbejder ud. Alt skal kunne måles, ellers er det ikke et element i Back in Black.”

### **Har indledt et langvarigt forhold**

Rådgivere og ansatte hos Sønderjysk Landboforening har da også taget projektet til sig på tværs af alle afdelinger i huset, men målet har ikke været at arbejde tværfagligt.

”Vores mål har været at skabe resultater, at det så i denne sammenhæng sker bedst ved, at arbejde på tværs af afdelingerne er en ekstra gevinst. Det tværfaglige her i huset har fået et løft, og vi har løst et problem i fællesskab, da vi er afhængige af hinanden for at kunne løse problemet. Back in Black passer perfekt ind i DLBR, da det er et long term relationship, vi opbygger med landmændene. Det er ikke en kvikhandel men et langt sejt træk, hvor vi sammen får gjort det rigtige i driften,” fastslår han.

### **Betragtelige gevinster**

Rent praktisk foregår det sådan, at SLF sender et team af rådgivere ud til landmanden. De går en tur gennem staldene, og ender i stuehuset, hvor de giver et bud på hvad udfordringen er på den givne bedrift. Alle har deres bud, og der kommer tværfagligheden ind.

”Vi sætter os nogle mål, udarbejder en handlingsplan, og følger op. For eksempel arbejder vi grundigt med budgetkontrollen, som går fra mig videre til fagkonsulenten tilbage igen og videre til banken. Det er en stor fordel at have med i banken for landmanden, så de kan se at vi tager action på tingene, og de kan nemt gennemskue forbedringerne. Landmændene selv bliver også overrasket over effekten, og det potentiale vi kan vise dem. Oftest er det små ting der nogle gange skal ændres, for at kunne opnå en betragtelig gevinst. De indsatsområder vi prioriterer, er landmandens beslutning. Vi synliggøre på denne måde vores værdi, og viser dem tydeligt, at vi

tjener penge til dem. Som f.eks. når dødelighed er gået fra 12 % til 9 %, det er en konkret gevinst, der er til at få øje på og måle effekten af,” siger Søren Greve Olesen.

### **Banken vild med projektet**

I Sydbank er landbrugsrådgiver Ulla Arnum glad for Sønderjysk Landboforenings projekt, som har hjulpet nogle af hendes kunder.

”En af de positive effekter af sådan en proces er den store motivation landmændene møder op med. Det er rigtig godt, at der rykker et hold ind, som kan kigge hele bedriften efter i sømmene, og få nytænkning ind på gården. De får øje på potentialet og kan øge indtjeningen. En vigtig pointe ved denne form for rådgivning er, at løsningen findes i effektivisering og ikke ved, bare at bygge nyt og større, som kan være svær at finansiere. Jeg oplever, at der er rigtig god opfølgning på de projekter, og det er både talmateriale og beskrivelser til os fra fagkonsulenterne. De får landmanden til at tænke anderledes,” fortæller Ulla Arnum.

### **Rådgiver:**

Søren Greve Olesen, Projektmanager

Sønderjysk Landboforening

Telefon: 73 20 26 66 / 23 21 41 93

[sgo@slf.dk](mailto:sgo@slf.dk)

Projekt: **Back in Black**

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

