

## Beskrivelse af værktøj

### Anvendelse af simuleringværktøj "Simulering af ændringer i nøgletal"

**Målgruppe:** Målgruppen for anvendelse af værktøjet er rådgivere og landmænd med god indsigt i regnskabsanalyser og nøgletal.

#### Hvad går det ud på?

Når kreditgiverne rater landbrugsvirksomheden anvender de en række nøgletal, som beskriver rentabilitet, soliditet og risiko. En del af disse nøgletal er ikke velkendte størrelser for landmanden, og det er derfor relevant at arbejde med, hvordan det ser ud på bedriften, hvordan sammenhængen er, og hvad der påvirker de forskellige nøgletal.

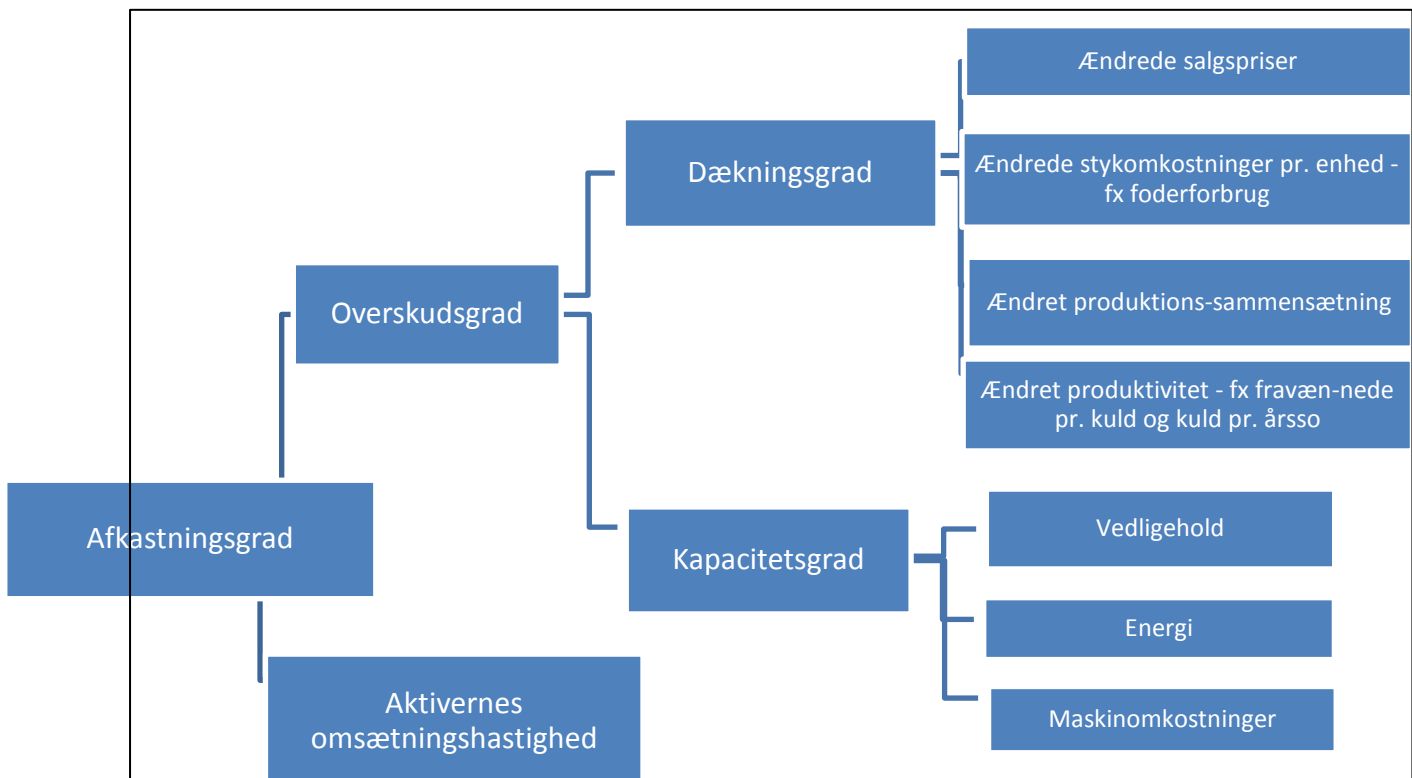
Med simuleringværktøjet kan rådgiverne og landmanden arbejde med tallene fra årsrapporten og det illustreres, hvad der skal til, for at forbedre de aktuelle nøgletal. Målet med at anvende værktøjet er bla. at landmanden retter fokus mod de indsatsområder, der flytter noget. Resultatet præsenteres som en figur, inspireret af Du-Pont-Pyramiden.

Bedriftens aktuelle niveau sammenlignes med bedste 3. del fra Økonomidatabasen.

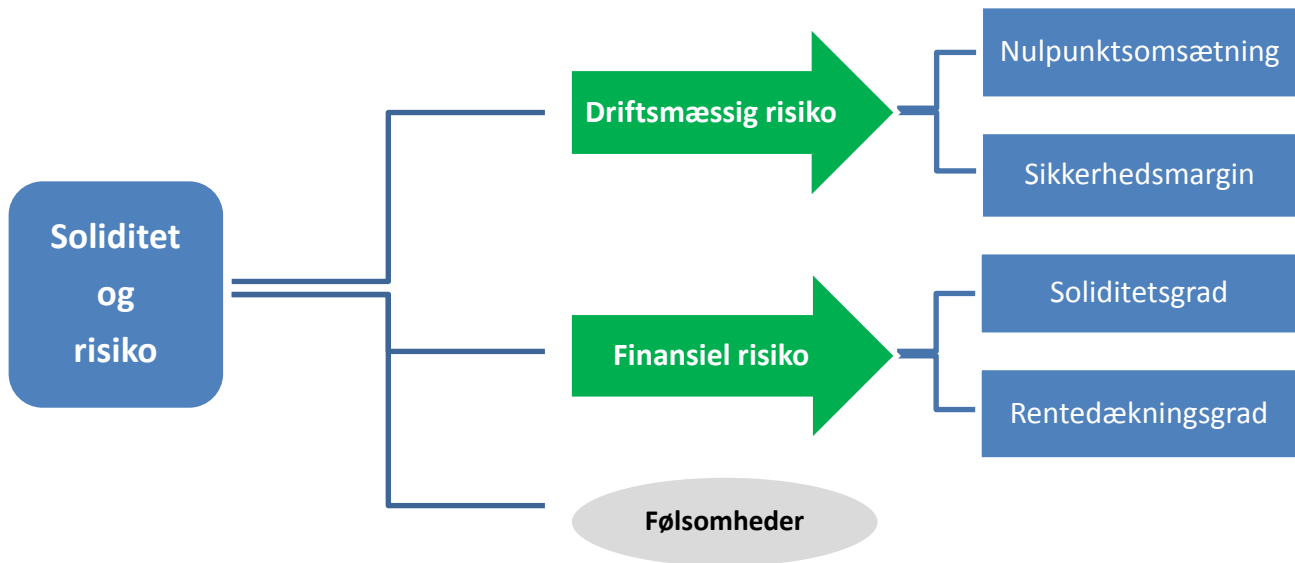
Ønsker du at vide mere om anvendelse af nøgletal finder du inspirationskataloget Nøgletal i rådgivningen på LandbrugsInfo: [Hér](#)

Overblik over nøgletal fra strategi til dagligdag:

#### Rentabilitet.



## Soliditet og risiko:



### **Hvorfor arbejde med nøgletal?**

Arbejdet med nøgletallene gør det muligt at fokusere på forretningsdelen i landbrugsvirksomheden, hvor man blandt andet ser på indtjeningen i forhold til investeret kapital. Bank og landbrugsvirksomhed får en fælles platform at diskutere resultater ud fra, og det kan være en fordel for landmanden, at have fokus på de nøgletal, som anvendes i kreditgiverens rating-systemer.

Landmanden får et nyt syn på de økonomiske sammenhænge på bedriften, og arbejdet med simuleringværktøjet giver landmanden et bedre grundlag for at udpege indsatsområder.

### **Hvem anvender værktøjet og i hvilke situationer?**

Simuleringværktøjet anvendes f.eks.:

- Når der skal give sparring på gode ideer.
- Når indtjeningen ikke er god nok
- Når man vil udfordre kunden på forbedringsmuligheder
- Når man vil synliggøre, hvad der skal til for at forbedre rating hos kreditgiverne.

Rådgiverne kan med fordel anvende regnearket i sparringssamtaler, hvor landmanden skal motiveres til at tænke nyt eller til at gøre noget ved sin situation. Anvendelse af regnearket er en anden måde at belyse økonomien på end den sædvanlige, og den passer sandsynligvis særligt godt til de landmænd, der har en forretningsmæssig tilgang til deres virksomhed. Hvis landmanden har en dynamisk strategi (eller anden form for strategi) kan simuleringværktøjet anvendes til at perspektivere målene i strategiplanen.

## **Forberedelse og gennemførelse**

1. Regnearket kan udfyldes hjemmefra og man kan udarbejde forskellige alternativer.
2. Regnearket udfyldes i samarbejde med landmanden, og man laver forskellige simuleringer og diskuterer dem.

Alternativerne kan hentes fra en eventuel strategiplan (hvad skal der til for at nå målene) eller basere sig på de udviklingsplaner landmanden har (hvad sker der hvis...)

Resultatet af simuleringen anvendes til at udpege indsatsområder, hvor landmanden kan se, at der er potentialer for forbedring. Der udarbejdes en handlingsplan og aftales opfølgning. Opfølgningen tilrettelægges individuelt alt efter handlingsplanens indhold og landmandens behov.

Der er flere muligheder for opfølgning:

- Via handlingsplanen
- Via budgettet
- Via p-kontrol eller andre kontrol og styringsværktøjer.

## **Erfaringer med brug af simuleringsværktøjet – en case**

Kunden har en række muligheder i strategiplanen:

1. Ekstra/flere højtærdfgrøder i markplanen
2. Indtjening i husdyrproduktionen
3. Frasalg af bygningsparcel på ejendom 2
4. Igangsætning af nicheproduktion (vin)
5. Udvidelse af arealet med 20 ha (køb eller forpagtning).

Der gennemføres en dialog med kunden, hvor han udfordres på potentialet i de 5 punkter. Der anvendes andre værktøjer som benchmarking, driftsgrensanalyse og Business Check for at indkredse potentialet. Værdierne indtastes i simuleringsværktøjet og virkningen på de forskellige nøgletal analyseres.

Kunden konkluderede, at de to første punkter skulle prioriteres. Ud over de økonomiske resultater fra Simuleringsværktøjet indgik også overvejelser om arbejdstid i beslutningen.

Herefter udarbejdedes en traditionel handlingsplan: målsætning, tiltag, ansvarlig og deadlines. Endvidere aftales opfølgning (tidspunkt og ansvarlig).

## **Erfaringer med brug af simuleringsværktøjet – en AHA-oplevelse.**

Ved brug af simuleringsværktøjet finder kunden ud af, at det stuehus der står på ejendom 2, og som ubeboet, belaster afkastningsgraden. Kunden finder ud af, at "sovende aktiver" ikke nødvendigvis er en fordel, og beslutter at nedskrive værdien til et realistisk niveau. Dette påvirker naturligvis egenkapitalen, men i denne situation vejer det tungere, at kunne præstere en afkastningsgrad på højere niveau.

Erfaringerne fra afprøvning af værktøjet viste, at kunderne har glæde af at få synliggjort konsekvenserne af de beslutninger de overvejer.