

Behovsafdækning - Rådgivningsvirksomheder

Der har været gennemført møder med ledelsen på 4 rådgivningsvirksomheder i perioden november og december 2015.

Formålet med møderne har været, at afklare hvilke tiltag den enkelte rådgivningsvirksomhed vil igangsætte med det mål at forbedre landmandens indtjening, samt hvordan et udvidet samarbejde med SEGES kan understøtte disse aktiviteter.

De behov som møderne har afdækket er mangfoldige og kan inddeles i 3 hovedkategorier:

- Kompetenceudvikling af landmænd
- Styrkelse af effekten af rådgivning
- Styrkelse af forretnings- og ledelsesmodeller, der understøtter en øget effekt af rådgivningen.

Kompetenceudvikling af landmænd

De tiltag som møderne med rådgivningsvirksomhederne har afdækket spænder vidt. Fra meget specifikke aktiviteter som kurser i handelsrådgivning og virksomhedsledelse til en mere overordnet tilgang, hvor målet er et generelt kompetenceløft "one level up" for alle landmænd og deres nøglemedarbejdere.

Derudover er der også fokus på landmandens kompetencer i forbindelse med etableringen som virksomhedsejer, samt landmandens kompetencer som deltager i bestyrelser og advisory boards.

Styrkelse af effekten af rådgivning

Rådgivningsvirksomhederne er meget optaget af, hvordan effekten af rådgivningen kan styrkes via nye rådgivningsværktøjer samt styrkelse af rådgivernes rådgivningsmæssige kompetencer.

Som nye rådgivningsværktøjer er der særligt fokus på to områder:

- Der er generelt et behov for at rådgiverne indenfor planteproduktion formår, at have større fokus på sammenhængen mellem planteproduktion og landmandens indtjening, for eksempel i forbindelse med budgetlægningen eller rådgivning vedr. arrondering, markplan mv.
- Brug af økonomiske nøgletal, f.eks. fremstillingspris til udvikling af en "One Pager", der er et rådgivningsværktøj, der på én side viser landmanden de vigtigste informationer og resultater i den virksomhed som landmanden ejer. Værktøjet skal fungere som dialogværktøj mellem rådgiver og landmand, med det mål at få landmanden til at have fokus på de ledelsesmæssige opgaver/beslutninger, der har størst effekt.

For at øge effekten af rådgivningen oplever flere rådgivningsvirksomheder, at det er vigtigt at styrke rådgivernes rådgivningsmæssige kompetencer. Det vil sige de kompetencer, der ikke relaterer sig til den rent faglige viden, men rådgivernes evne til at få landmanden til at følge rådgiverens rådgivning. En metode til at styrke disse kompetencer er "Kollegial vejledning" samt et øget ledelsesmæssigt fokus på det rådgivningsmæssige setup omkring landmændene.

Styrkelse af forretnings- og ledelsesmodeller, der understøtter en øget effekt af rådgivningen

Foruden tiltag rettet direkte mod landmændene samt mod forbedring af rådgivningen så har ledelsen af rådgivningsvirksomhederne tillige fokus på udvikling af forretnings- og ledelsesmodeller, der fremmer effekten af rådgivningen.

Et eksempel er "kollegial vejledning" som nævnt tidligere. Andre tiltag er anvendelsen af analyser af økonomi- og produktionsdata til udpegning af kunder med særlige rådgivningsmæssige behov vedrørende f.eks. indtjeningskrav eller overskydende kapital ("grønne kunder"). Efterfølgende udfordrer ledelsen rådgiveren eller holdet af rådgivere omkring kunden på "Hvilken rådgivning tilbydes disse kunder?". Derudover er der fokus på anvendelsen af second opinion som rådgivningsværktøj.

Torsten Gruhn
21. december 2015