

Websitet anvender cookies og lokal lagring bl.a. for at huske dine indstillinger og til statistik.

Ved at bruge sitet accepterer du dette. [Læs mere](#)

OK

Bankpleje er en vigtig disciplin

Af Thyge Hansen - 8. maj. 2016 KL. 11:16



Mange landmænd kan have stor nytte af at forbedre deres samarbejde med banken. Nøglen er blandt andet at vise lederskab og at sætte sig

for bordenden.

Godt landmandskab i det 21. århundrede handler om meget mere end at være dygtig til at passe grise eller lave godt grovfoder. Et stærkt og tillidsfuldt forhold til sin bank og andre finansielle samarbejdspartnere bliver stadig vigtigere. Og det gælder, hvad enten der skal sikres likviditet til at stå en svær periode igennem eller skaffes finansiering til at udvide produktionen.

Det er baggrunden for, at Seges Akademi i foråret gik sammen med Jyske Bank om at gøre bankens jyske landmandskunder klogere på, hvordan verden ser ud fra bankens synsvinkel. Det skete ved meget velbesøgte regionale temadage.

Vigtigste disciplin

- Du kan være den dygtigste landmand i kongeriget til det rent landbrugsfaglige, men tror din bank ikke på dig, så kommer du ikke langt. Derfor er god bankpleje en af de vigtigste discipliner, som man i dag skal beherske som landmand. Og fra Seges Akademi skal vi selvfølgelig bidrage til

at klæde landmændene på, så de har de bedste forudsætninger for at skabe et godt og tillidsfuldt samarbejde med deres bank, siger Jette Nissen, der er uddannelseskonsulent i Seges Akademi.

Hun fortæller, at det i høj grad handler om at stemme forventninger af og være bevidst om, hvad banken forventer af en professionelt drevet virksomhed.

Fokus på likviditet

- Mange ejere af små og mindre virksomheder har - helt naturligt - opmærksomheden rettet på, at virksomheden kører godt driftsmæssigt. Men godt landmandskab anno 2016 handler altså i høj grad også om at sikre, at du har den nødvendige likviditet og kan få finansieret dine investeringsplaner. Og det sker kun, hvis banken tror på dig, påpeger Jette Nissen.

Det er blandt andet vigtigt, at der signaleres ledervilje og -evne fra landmandens side.

- Det handler for eksempel om at man som landmand fører ordet og ikke mere eller mindre ubevidst skubber sin rådgiver frem foran sig, når man sidder i en forhandlingssituation. Det er vigtigt at signalere, at man nok har en velfunderet rådgiver at læne sig op ad, men at det altså er én selv, der har styringen og forhandler, siger Jette Nissen.

Udbytterigt

Seges Akademi har efterfølgende fået mange positive tilbagemeldinger fra landmænd, der har haft udbytte af at lære mere om, hvad bankerne tænker og efterspørger. Derfor er man også i gang med at se på mulighederne for at brede konceptet videre ud.

- Der har været så god feedback, at det er oplagt at følge op. Vi ser derfor lige nu på mulighederne for at kopiere ideen til andre landsdele i samarbejde med andre af de store landbrugsbanker eller rådgivningsvirksomheder, fortæller Jette Nissen.