



AP 2 HVAD KAN FRAKTILANALYSEN BRUGES TIL? (PROCESINNOVATION)

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Lad dig inspirere af, hvad rådgivere fra Heden & Fjorden, Sønderjysk Landboforening og Centrovic bruger Fraktilanalysen til.

Se [videoen](#) om, hvad svineproducent Lau Lindholm Christiansen bruger Fraktilanalysen til.

FRAKTILANALYSEN KAN IKKE UNDVÆRES

Når kvægrådgiver Aage Nielsen fra Heden & Fjorden laver Business Check hos en af sine kunder, starter han med Fraktilanalysen. Den giver ham et godt overblik over, hvor der evt. er nogle udfordringer på bedriften, som han skal kigge nærmere på sammen med kunden.

- Fraktilanalysen kan ikke undværes, fastslår Aage.

Fraktilanalysen udpeger samtidig de områder, hvor landmandens nøgletal er gode, og som Aage derfor ikke behøver at bruge tid på. Her skal han bare have fokus på, at landmanden bliver ved med at ligge godt.

Når indsatsområderne er udpeget, dykker Aage ned i tallene sammen med landmanden med udgangspunkt i Business Check-regnearket, der viser driftsgrenens økonomi. Herefter sætter Aage og landmanden mål og laver handlingsplaner, som lidt mere detaljeret beskriver, hvordan landmanden vil nå sine mål.

Aage har altid meget fokus på at få bundet tallene fra Business Checket op på virkeligheden ude på staldgangen.

- Vi skal have sat nogle billeder på, hvor udfordringerne er, så landmanden kan ændre

sin praksis i morgen og se det på sin bundlinje om et år, forklarer Aage.

FRAKTILANALYSEN GIVER MOTIVATION OG BLOD PÅ TANDEN

Virksomhedskonsulent Søren Bjerring Bækholm fra Centrovise bruger hele Business Check-setuppet med driftsgrensanalyse, Business Check-regneark og Fraktilanalyse. Det klæder ham på som rådgiver og sætter ham i stand til at være en god sparringspartner for landmanden:

- Jeg bruger Business Check-værktøjerne til at give landmanden modspil og udfordre ham, men også til at fortælle ham, når han ikke har grund til at bekymre sig, understreger Søren.

Fraktilanalysen giver et godt visuelt overblik over, hvordan en bedrift ligger på centrale nøgletal sammenlignet med andre bedrifter. Samtidig giver den landmanden mulighed for at få nøgletallene ind under huden. Når han ved, hvor nøgletallene skal ligge, kan han bedre reagere, hvis de begynder at bevæge sig i den forkerte retning.

Søren ser også en stor værdi i at bruge værktøjerne i sine erfagrunder:

- Det giver motivation og blod på tanden, når man bliver sammenlignet med nogen, man kender. Det forpligter mere og giver et godt ejerskab, fastslår Søren.

Han arbejder meget med at skabe motivation hos den enkelte landmand i erfagrunderne, og det kan datagrundlaget i Fraktil- og driftsgrensanalysen hjælpe ham med:

- Med udgangspunkt i tallene kan jeg komme med konkrete eksempler på, hvordan den enkelte landmand kan gribe arbejdet med et bestemt indsatsområde an, forklarer Søren.

FRAKTILANALYSEN UDFYLDER ET HUL

Ifølge planteavlskonsulent Per Skodborg Nielsen, Heden & Fjorden, er Fraktilanalysen et rigtig godt rådgivningsværktøj. Den giver et hurtigt visuelt overblik over hovedafgrøderne og udpeger, hvor skoen trykker hos den enkelte landmand.

Samtidig har Fraktilanalysen den gode egenskab, at den udpeger de områder, hvor landmanden gør det godt, så rådgiveren også får mulighed for at rose ham:

- Fraktilanalysen er simpelt hen det værktøj, vi har gået og savnet, fastslår Per.

Når Per er ude hos en kunde, præsenterer han først landmanden for Fraktilanalysen for at skabe et fælles overblik. Dernæst dykker han og landmanden måske ned i Business Check-regnearket, som viser driftsgrenens økonomi, for at finde årsagerne til, at tallene ligger, som de gør:

- Nogle nøjes med at se Fraktilanalysen. Andre vil efterfølgende gerne gå mere i dybden, fordi det måske går op for dem, at deres regnskab ikke er godt nok, forklarer Per.

Per lægger også vægt på at tjekke udbyttehistorikken, som i Business Check-regnearket går fem år tilbage. Der kan gå forskellige ting galt fra år til år, så det er altid vigtigt at have styr på udbytterne over en årrække.

Som noget nyt i Fraktilanalysen for planteproduktion kommer nøgletallet "fremstillingspris pr. hkg korn" med i år. Og det ser Per frem til:

- En planteavler kan i den grad have gavn af at kende sin fremstillingspris, for så han kan virkelig forholde sig til, hvad det koster ham at lave korn. Som nøgletal er det nemt at tage og føle på, og det er vigtig viden at have for en planteavler, som selv køber og sælger korn, konkluderer Per.

FRAKTILANALYSEN SÆTTER EN GOD DIALOG I GANG

Ifølge planterådgiver Carsten Clausen Kock fra Sønderjysk Landboforening er Fraktilanalysen et rigtig godt redskab til hurtigt at komme i en konkret dialog med landmanden om, hvordan det går på bedriften.

Uden et stort tidsforbrug giver Fraktilanalysen et hurtigt overblik over ejendommen. Med analysen i hånden føler Carsten sig godt rustet til at gå ind i en dialog med landmanden om, hvor skoen trykker:

- Samtalen får en helt anden karakter, end hvis vi bare starter med at snakke om, hvordan det er gået i år. Hvis vi i stedet for starter med at se på, hvordan vi klarer os i sammenligning med andre, så skal vi lige pludselig til at forholde os til, om det kunne blive bedre, om der er nogle ting, der forhindrer os i at nå det potentiale, vi mener, der er på marken.

På baggrund af Fraktilanalysen kan Carsten sammen med landmanden hurtigt sætte fingeren på, hvor udfordringerne evt. er.

Derefter kan han præsentere landmanden for nogle mulige handlingsveje:

- Hvis hans fremstillingspris på grovfoder f.eks. er høj, kan vores FMS-analyse fortælle os, om det er, fordi han har en dårlig arrondering, eller om det er praksis, det er galt med. Vi får udpeget problemområderne i Fraktilanalysen og kan så via FMS få

nogle flere svar på, hvor løsningerne skal findes i praksis.