

AP 1 TALLENE FRA BUSINESS CHECK FÅR ET MENNESKELIGT ANSIGT I ERFAGRUPPEN

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Gevinsten ved at sætte Business Check på dagsordenen er stor. Den enkeltes forklaring af tallene, inspirationen fra de andre, konkurrencen om at ligge bedst og ejerskabet til egne tal motiverer medlemmerne til at handle anderledes hjemme på bedriften.

Sammenligner den enkelte landmand sine lønomkostninger eller energiforbrug med en anonym landmand i Business Check, fortæller det ham, hvordan hans resultater ligger placeret i rene tal. Holder landmanden derimod sine tal op imod naboens resultater i erfagruppen, kan naboen forklare, hvad han konkret har gjort for at nå sine resultater.

Den personlige forklaring, inspirationen i erfagruppen, elementet af konkurrence mellem erfagruppens medlemmer og, ikke mindst, at tage ejerskab til egne tal giver driftsgrensanalysens tal fra Business Check liv og gør dem vedkommende.

Ifølge svinerådgiver Jakob Nielsen og økonomirådgiver Finn Skotte fra VKST motiverer det landmændene at diskutere Business Check med erfagruppen. De har begge igennem mange år kørt erfagrupeer for landmænd.

PERSONLIG FORKLARING HITTER

Sammenligner den enkelte landmand sine lønomkostninger eller energiforbrug med f.eks. den landmand, som ligger helt i top i Business Check-tabellen, giver det ham ikke helt det samme udbytte, som når han kan sparre med erfagruppen.



- Når erfagruppen sammenligner deres tal med hinanden, får de en personlig forklaring på, hvorfor deres resultater ligger forskelligt. Hvis de derimod benchmarker sig med tal, der er trukket ud af regnskabsstatistikken, så har de ikke den samme føling med, hvorfor tallene ser ud, som de gør, forklarer Finn Skotte.



- Det er netop det, der er gevinsten ved erfagruppen, fortsætter Jakob Nielsen.

- Lige pludselig er nobotallene ikke bare en kolonne med tal. Der kommer ord på, hvorfor lønomkostningerne ligger højt eller lavt, om det f.eks. skyldes, at landmanden er bundet op på en bestemt overenskomst, eller at han har medarbejdere fra Ukraine, siger Jakob Nielsen.

ERFAGRUPPEN INSPIRERER

Den personlige forklaring af tallene inspirerer den enkelte, men det giver også inspiration, at erfagruppens medlemmer tør udfordre hinandens beslutninger. Jakob Niensens erfagruppe med otte svineproducenter besøger hinanden tre gange om året. På to af de årlige møder er værtens tal i fokus.

- Min erfagruppe af svineproducenter er en etableret gruppe, og de tør godt sige til hinanden: "Da vi besøgte dig for tre år siden var lønomkostningen den samme, som den er nu. Skal du ikke have gjort noget ved det? Skal du være mere effektiv eller måske lade en medarbejder gå?" De er ikke bange for at gå til hinanden. Det er en vigtig del af værdien ved erfagruppen, fastslår Jakob Nielsen.

KONKURRENCEGENET OPMUNTRES

Det er også værdifuldt, når erfagruppen begynder at konkurrere med hinanden om at have de bedste tal. Og det er ikke usædvanligt, at det sker. Den, der først har ligget numer et på et møde, vil gøre alt, hvad han kan for at være bedst igen næste gang.

- Når vi sætter erfagruppens tal op ved siden af hinanden, går der lige pludselig sport i at konkurrere med hinanden. Det er meget motiverende, siger Jakob Nielsen.

VIGTIGT MED EJERSKAB TIL TALLENE

Fremlægger medlemmerne i erfagruppen deres egne nøgletal, har Jakob Nielsen erfaring for, at det også giver pote på motivationskontoen.

- Skal landmanden forberede sig på at præsentere 2-3 nøgletal, får han et helt andet ejerskab til sine tal, og erfagruppemødet bliver meget mere dynamisk, siger Jakob Nielsen.

BUSINESS CHECK TÆNDER ET SÆRLIGT LYS

Nogle bliver i særlig grad grebet af at følge med i tallene fra Business Check. En ung dynamisk

landmand i en af Finn Skottes erfagrudder kan i søvne svare på, hvad hans energiøkonomi er pr. 7 kg gris og pr. produceret 7-30 kg gris. Han har også 100 procent styr på, hvor stor en del af lønøkonomi der går til driftslederen, fodermesteren og 1. års eleven.

- Hvis man har en produktion, der spiller, og man har et så stort mentalt overskud, at man kan detailplanlægge på det niveau, så kommer man rigtig langt med Business Check, understreger Finn Skotte.

SVINEERFAGRUPPENS SETUP

Svinerådgiver Jakob Nielsens svineerfaggruppe har otte medlemmer, som mødes tre gange årligt hos et af medlemmerne. Om formiddagen handler det om det svinefaglige. Der er besøg i stalden, og erfagruppen gennemgår det DB-tjek, som Jakob Nielsen har lavet på dem alle sammen for den samme periode. Medlemmernes DB-tjek lægges op ved siden af hinanden, hvorefter de gennemgår, og erfagruppens tal sammenlignes.

På minimum to af de årlige møder kommer værtens økonomirådgiver om eftermiddagen og gennemgår regnskabet. Det er op til værten og økonomirådgiveren, hvad de ønsker at fremhæve fra regnskabet. Typisk fremlægger økonomirådgiveren hovedtallene fra regnskabet samt Business Check i form af driftsgrensanalysen på so-niveau. På det tredje møde kan temaet f.eks. være ledelse, strategi eller generationsskifte.

På det seneste erfagruppemøde deltog økonomirådgiver Finn Skotte. Udover at fremlægge det overordnede regnskab dykkede han også ned i dækningsbidrag, fremstillingspris og salgspris.

OM BUSINESS CHECK I ERFAGRUPPER

- Sammenligning af medlemmernes driftsgrensanalyser i Business Check sætter gode diskussioner i gang
- Jo mere erfagruppen forbereder sig på mødet om Business Check, jo større bliver deres udbytte
- Præsenterer medlemmerne af erfagruppen deres egne nøgletal, giver det mere ejerskab til tallene
- Business Check sætter en sund konkurrence i gang i erfagruppen om at ligge bedst på nøgletallene
- Fortrolighed er alfa og omega, hvis erfagruppen skal føle sig tryk ved at tale om egne nøgletal med hinanden

