

AP 1 BUSINESS CHECK I ERFAGRUPPEN FLYTTER OS - KVÆGNYT

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Bedrifternes tal sat op mod hinanden og en snak om, hvor det går godt og skidt, motiverer medlemmerne af en vestjysk erfagruppe til at ændre på tingene.

”Vi går jo helt vildt meget op i vores bedrift og gør selvfølgelig vores bedste. Derfor kan det være svært at se, at man kan gøre det bedre. Men man skal passe på med at tro, at man altid ved bedst selv. Så udvikler man sig jo ikke og kommer ingen vegne.” Sådan begrunder mælkeproducent Claus Bak, hvorfor han og de øvrige medlemmer af hans erfagruppe hvert år tager Business Check op på deres møde i foråret. Gruppen består af seks nyopstartede landmænd – tre økologer og tre konventionelle. Selv overtog Claus sin ejendom i 2014. Bedriften er økologisk og består af 180 Dansk Holstein. Erfagruppen har valgt at bruge Business Check, fordi de synes, det er den analyse, der kommer bedst i dybden med deres produktion. Og ifølge Claus bliver den et bedre og bedre værktøj med årene, fordi der hele tiden kommer flere bedrifter med og flere data.

”Jo flere der er med, jo mere sikkert bliver det jo også, at dem man sammenligner sig med, virkelig er på det niveau, man selv er” forklarer han.



At lægge sine tal frem og lade dem sammenligne med nære kollegers kræver både tillid og fortrolighed, erkender Claus Bak. Men man får ikke noget ud af sin gruppe, hvis man ikke tør stole på hinanden. Foto: Claus Bak

HAVDE PRIORITERET YDELSEN FOR HØJT

På mødet i erfagruppen, hvor Business Check er på dagsordenen, deltager altid en økonomikonsulent. Konsulenten har forud for mødet samlet medlemmernes tal og sat dem op imod hinanden sammen med landsgennemsnittet og den bedste tredjedel.

"Vi forbereder os ikke selv før mødet. Men vi får tallene og kender selvfølgelig vores egne, så vi kan forklare dem," fortæller Claus. På mødet gennemgår de hver enkelt bedrift og ser på, hvad der er godt, og hvad der er skidt.

"Når ens tal bliver lagt frem på den måde og man får snakket om dem, kan man se, hvor det kan svare sig at gå i dybden og gøre en indsats. Især fraktilanalysen, der er meget detaljeret og visuelt nem at læse, er god," fortæller Claus. På dette års møde blev han klar over, at han havde prioriteret ydelsen alt for højt sidste år.

"Vi havde simpelthen prioriteret forkert. Vi havde en kanon ydelse, men den kostede alt for meget at opnå. Vi havde givet for dyrt foder. Og det er den slags, som Business Check er rigtig god til – altså at udpege hvor problemerne ligger, og hvor man kan gøre en forskel," fortæller han.

KRÆVER TILLID OG EN SKARP KONSULENT

At lægge sine tal frem og lade dem sammenligne med nære kollegers kræver både tillid og fortrolighed, erkender Claus.

"Men hvis man ikke tør fremlægge sine data, hvorfor skulle man så samles i erfagruppen? Man får ikke noget ud af sin gruppe, hvis man ikke tør stole på hinanden. Samtidig giver det også en indsigt i de andres bedrifter, så man bedre kan se muligheder og begrænsninger, når man besøger hinanden på de andre møder," forklarer han.

Som sidste punkt på mødet samler konsulenten op på, hvad der er af forbedringsmuligheder for den enkelte. Claus understreger, at er vigtigt, at det er den rigtige konsulent, man har med.

"Det skal virkelig være en, der ved, hvad hun snakker om, og som kan svare på vores spørgsmål her og nu. Og det skal være en, der tør stå fast på sin mening og turde sige os imod. Det er heldigvis sådan en, vi har - derfor er det så godt," slutter han.

Artiklen har været bragt i [KvægNYT nr. 11, 2017](#)