

Notat om vækstlandmandens møde med rådgiver	Ansvarlig	MMNI
	Oprettet	19-12-2017
Projekt: 7684 – Hvor skal væksten komme fra i landbruget	Side	1 af 3

Af Mille Møller Nielsen, Forretning & Implementering, SEGES.

Artiklen er udviklet med støtte fra promillemidler til projekt; 7684 – Hvor skal væksten komme fra

Formål

Indeværende notat indeholder en beskrivelse af TOP 2 landmandens oplevelse af rådgivning af deres virksomhed. Der tages udgangspunkt i projektets erfaringer med de 7 DLBR virksomheder som projekter samarbejder med samt et møde med en konsulent fra DLF. Findings i interviews har vist, at DLF har et meget godt omdømme blandt vækstlandmændene. Især den tætte kontakt med frøkonsulenten bliver fremhævet. Derfor har det været oplagt at følge en frøkonsulent i "marken", og høre hvordan de arbejder. Formålet med mødet har været at få en indsigt i hvordan viden formidles fra DLF til avlerne. Endvidere tages der udgangspunkt i relevante udsagn fra interviews med de medvirkende 23 TOP 2 landmænd, samt udsagn fra talenter, der har deltaget i to fokusgrupper.

Erfaringer med deltagende DLBR virksomheder

Samarbejdet har kort fortalt omfattet individuelle aftaler om følgende:

- Brug af Ø90 data til økonomiske analyser af TOP 2
- Kvalificering af objektive bruttolister over TOP 2 landmænd, som vi har udpeget via projektets kriterier for en TOP 2 landmand
- Udpegning af 5 TOP 2 landmænd fra den kvalificerede bruttoliste til projektets dybdeinterviews
- Udsendelse af survey til den kvalificerede bruttoliste
- Fremlæggelse af projektets findings fra økonomiske analyser, fokusgrupper, netværksmøder og interviews

Det har i løbet af projektprocessen vist sig at to af DLBR virksomhederne var og er meget motiverede i forhold til projektet og dets findings. Én DLBR virksomhed har efterfølgende fået fokus på TOP 2 som målgruppe for rådgivningen af TOP 25. De resterende fire DLBR virksomheder har været interesserede, men bruger kun projektets findings begrænset. Ud fra dette er der en formodning om, at en del af de medvirkende DLBR virksomheder ikke har de fornødne kompetencer til at rådgive segmentet TOP 2.

TOP 2 landmanden om rådgivning med inddragelse af erfaringer fra DLF

Vi spurgte i de 23 interviews ind til, hvor meget og hvilken form for rådgivning TOP 2 landmanden benytter sig af. En del af landmændene nævnte, at de i høj grad benytter sig af eget netværk, når de skal have generel sparring omkring deres virksomhed. Netværk ses ikke som en form for rådgivning, og det nævnes flere gange, at det landmændene hellere spørger deres netværk til råds end en rådgiver. Hvis de har brug for en specialist eller en ekspert, så har nogle af dem koblet en rådgiver på. Andre indhenter selv viden og rådgiver, når der er brug for det.

Der er også eksempler på TOP 2 landmænd, som indhenter deres rådgivning udenom det traditionelle rådgivningssystem. Som eksempel herpå, kan en TOP 2 mælkeproducent, som har indhentet viden fra USA nævnes. Han søgte en ny og anderledes løsning til sine båse og valgte at indhente viden fra USA. Han fortæller, at han fik tegningerne hjem på en dag, og da han havde bygget de nye båse kom konsulenter fra SEGES for at se det. Landmanden mener, at han burde kunne have indhentet denne viden fra SEGES og ikke omvendt som er tilfældet. Han mener, at rådgivningen generelt går for langsomt og at rådgivningssystemerne er bagud. Der inddrages altså i dette tilfælde international rådgivning, som senere har udviklet sig til et livslangt netværk for denne landmand.

En anden af de medvirkende TOP 2 landmænd nævner, at rådgivningssystemet bruger for mange kræfter på de nødlidende landmænd, i stedet for på fremtidens. Han fortæller, at de bedste rådgivere har for meget at lave, og derfor kan man ikke komme i kontakt med dem. I mødet med DLF konsulenten, blev der lagt vægt på, at det var let at få fat på konsulenterne, både fysisk og på telefonen.

TOP 2 landmanden fortæller yderligere, at nogle af hans kollegaer kontakter eksperter på SEGES direkte, og det kunne han også godt finde på at gøre i fremtiden. Dette udsagn kan indikere at denne landmand ikke betegner rådgivere på sit lokale rådgivningscenter som eksperter, idet denne benævnelse tilfalder SEGES. Ligeledes gør han det også klart, at der ikke er nok dygtige rådgivere, som har tid til at rådgive ham. Disse udsagn er med til at bekræfte formodningen om, at DLBR ikke har de rette kompetencer til at rådgive TOP 2. Erfaringer fra mødet med DLF har vist, at de besidder stor faglig viden på et højt niveau og er meget kompetente inden for deres område. Derudover har DLF konsulenter selv været avlere og har derfor megen praktisk erfaring, som de kan bruge i deres arbejde.

En af TOP 2 landmændene fortæller, at han ikke gør brug af den lokale rådgivningsvirksomhed. Han sorterer meget i sit netværk, og gør meget ud af, at få specifik sparring, der passer til hans virksomhed. Erfaringer fra DLF viser, at de yder meget målrettet rådgivning, og der er ikke meget "frem-og-tilbage-snak". Nogle af TOP 2 landmændene udvikler selv løsninger, der er tilpasset egen virksomhed. Ét af projektets medvirkende talenter har udtalt følgende: *"Det nytter ikke, at rådgivningen er bagefter i forhold til min viden og min produktion. Rådgivning er dyr og den skal give mig noget, ellers finder jeg den på den anden måde"*. Ligeledes taler projektets advisory board også om en mere målrettet rådgivning. De taler om, at en dygtig landmand ikke kan nøjes med en gennemsnitsrådgivning. Rådgivningen skal være målrettet den dygtige landmand og udfordre hans mindset. Den skal ydermere kunne skabe værdi for landmanden og hans virksomhed.

Det kan i dette notat konkluderes, at der er et gab mellem den rådgivning som TOP 2 landmanden har behov for og efterspørger og den rådgivning som DLBR kan levere. Det er vigtigt for TOP 2, at den rådgivning som de modtager er holistisk og i øjenhøjde. Det betyder, at rådgiveren skal kunne se virksomheden i et større perspektiv og skal være med til at skabe et større overblik over virksomheden som helhed. Erfaringer fra mødet med DLF viste, at idet mange af konsulenterne har været avlere selv, så har de mulighed for at sætte sig i avlerens sted, og kunne altså møde avleren i øjenhøjde. TOP søger generelt mange forskellige inputs til optimering og udvikling af deres virksomhed. Det kan både være igennem forskellige videnskanaler såsom aviser, tidsskrifter, internettet og netværk. Dog vægter de det personlige møde meget højt. Der er derfor et stort uforløst vækstpotentiale i rådgivningen, som kan forbedres ved et kompetenceløft af rådgivere og et mere holistisk syn på rådgivningen.

Afslutningsvis kan der drages følgende konklusion efter mødet med DLF og med vores viden omkring det nuværende rådgivningssystem:

Hvad kan DLF som andre kan lære af

- Faglig viden på meget højt niveau
- Konsulenter der selv har været avlere/har stor praktisk erfaring
- Konkret målrettet rådgivning (ikke "frem-og-tilbage-snak")
- Sætter sig i avlerens sted
- Nemt at få kontakt med konsulenten – både telefonisk og fysisk
- Målrettede møder som er gratis
- Rådgivning ud fra en samlet økonomisk vurdering

