

Database for mentorer AP5	Ansvarlig	jtn
	Oprettet	07-12-2017
Projekt: 7685 Landmænd Udvikler Landmænd	Side	1 af 1

Evaluering af eksisterende database for mentorer

I vores interview af rådgivere fra landboforeninger og pengeinstitutter, undervisere, landmænd og studerende er vi ikke stødt på en formel database for mentorer. Flere rådgivere i både landboforeninger og pengeinstitutter har adgang til mere uformelle databaser. Et af pengeinstitutterne har en intern liste over dygtige landmænd, som de kan anbefale afhængig af opgavens karakter. Alle de interviewede rådgivere nævner deres eget netværk blandt rådgivere og landmænd som der, hvor de finder mentorer eller, hvor de får hjælp til at finde mentorer. En rådgiver i et pengeinstitut har haft stor succes med at matche 4 mentorpar i sin kundeportefølje på 25 landmænd.

Udbygning af eksisterende database for mentorer

Etablering, vedligeholdelse og drift af en mentordatabase kræver ressourcer. Der er ikke nogen af de interviewede, der kan pege på, hvor ressourcerne skal komme fra. Der er uenighed om, hvor databasen i givet fald skal forankres. Nogen peger på SEGES andre peger på de enkelte landboforeninger. Kun få landmænd har lyst til at blive registreret i en database. Begrundelserne er blandt andet, at de ikke vil fremstå som nogen, der mener, at de kan noget særligt eller, at de ikke ved, om de kan prioritere tid til en opgave de endnu ikke kender. Til gengæld vil de se det som en stor anerkendelse at blive kontaktet, når der er en konkret opgave og være ret tilbøjelige til at prioritere den, også uden honorar. Flere landmænd peger på deres rådgivere i pengeinstitutter og landboforeninger, som nogen de har tillid til, at de kan finde egnet mentor til at hjælpe dem.

Mentorambassadør og synlighed

Vi anbefaler, at den enkelte rådgivningsvirksomhed udpeger en mentorambassadør, altså en formel rolle som kan hjælpe med matching af mentee og mentor og hjælpe med opstarten. Opgaven ligger naturligt ved ledelsesrådgivere eller rådgivere med interesse for den bløde del af rådgivningen. Når rådgivere går ind i arbejdet med igangsætning af mentorforløb, skal deres tidsforbrug honoreres, med mindre rådgivningsvirksomheden har truffet et strategisk valg om at levere en ydelse gratis, fordi man tror på, at det vil fastholde kunden og/eller genere mere omsætning i andre dele af virksomheden. I Koncept for mentorordning [link](#) er der et eksempel på, hvordan et forløb kan se ud.

Mentorambassadørerne vil blive et (u)formelt netværk, hvor man kan hjælpe hinanden på tværs af landet og evt. udveksle mentorer. Hvis det f.eks. er ledelsesrådgiverne der påtager sig opgaven, er der mange af dem der allerede samarbejder og giver hinanden sparring.

Vi anbefaler også mere synlighed af tilbuddet om mentorer i landbruget. Det kan for eksempel være på landboforeningernes hjemmesider, hvor mentorambassadøren fortæller om ordningen og hvor der er link til Koncept for mentorordning.