

Rådgivningen - når det er alvor

RÅDGIVNING:

Kurt Skovsted, Skovsted Agro, er privat rådgiver. Da han startede i branchen handlede rådgivning for ham mest om at op-timere. Nu er det ofte tungere sager.

● Spørgsmål som »Hvorfor vil du udvide, hvis ikke du tjener flere penge ved det?» eller »Er du den bedste til at lede dine medarbejdere?» er begge spørgsmål, som er en del af Kurt Skovsteds dagligdag på landbrugsbedrifter, hvor banken til tider ændrer landmanden tungt i nakken.

- Nogle kunder kontakter mig selv. I andre tilfælde har banken bedt om en second opinion i forhold til landboforeningens rådgivning, fortæller Kurt Skovsted, som bruger god tid til at fortælle kunden, hvorfor han er der, når han kommer på bankens foranledning.

Så bruger han ofte de første ti minutter til at fortælle, hvorfor han er der, og at han er hans, altså landmandens, mand.

- Samtidig gør jeg det klart for landmanden, at både banken og landmanden skal have en god forretning, og at det

kun sker ved samarbejde og et fælles overblik, siger Kurt Skovsted.

Det første møde

Inden han har det første møde med kunden, har han altid dannet sig et overblik over, hvor problemet ligger.

- Det er ikke altid landmanden selv vil sige det, men så bliver jeg ved med at stille ledende spørgsmål, så landmanden til sidst selv erkender, hvad problemet er, og hvor udfordringerne ligger, fortæller han.

For ham gælder det om at søge problemet og ikke blot fremkomme med en stribe af løsningsforslag. Derfor spørger han altid sine kunder: »Hvad er det du gerne vil?» og »Hvordan sikrer vi, at du kommer til målet og indfrir det og dine forventninger?»

Det gør Kurt Skovsted også, selvom banken i nogle tilfælde kun synes, at det kan gå den ene vej. Men han mener, at det ofte er langt fra kundens ønske.

- Det kan jo være, at landmanden skal lave nye produktionsbygninger for at kunne fortsætte, og banken ikke vil låne ham penge hertil. Så kan løsningen blive, at bygge over to gange, fortæller rådgiveren og fortsætter:

- Det kan være nemmere at overbevise kreditorer om en



RÅDGIVNING: Kurt Skovsted er privat rådgiver og har sin helt egen måde at takle de vanskelige samtaler på.

mindre investering, så de heller ikke stiller sig i vejen for en yderligere tilpasning eller udvidelse senere, når den øko-

nomiske situation ændrer sig, siger rådgiveren, som tænker meget på familien bag landmanden.

Familien er med

Han bruger rigtig meget tid på det familiære fordi, det ikke bare er en medarbejder fra en tømrevirksomhed i Skive, som er i vanskeligheder. Det er en landmand og dermed oftest en hel familie.

- De klare fakta kan gøre ondt for en familie i krise, men når problemerne er klarlagt, og der bliver udarbejdet en handlingsplan, føler landmanden sig mentalt bedre rustet, siger Kurt Skovsted.

Direkte ærlighed

For privatrådgiveren fra Djursland er ærlighed overfor kunden alfa omega.

- Jeg er altid ærlig overfor mine kunder. Der er ingen grund til at bakke en landmand op i, at han skal udvide til det dobbelte antal dyr, hvis jeg kan se, at han ikke vil tjene flere penge ved det, siger Kurt Skovsted, som ofte er med, hvor det gør ondt.

- Der kan være situationer, hvor landmanden er blevet meget stille efter præsentationen af en handlingsplan, men jeg tager aldrig fra landmanden, uden at han eller hun er enige i handlingsplanen, fortæller han om den tætte sparring med kunden.

Opfølgning og ansvar

Kurt Skovsted arbejder altid

med opfølgningsprogrammer.

- Jeg har forskellige skemaer og regneark, hvor landmanden skriver sine resultater ind i forhold til de mål vi har sat. Det er ark og materialer, som alle kan forstå, og hvor jeg markerer landmandens resultater med rød, gul eller grøn farve, så alle kan følge med i, hvordan det går, fortæller rådgiveren, som også snakker med kunden om resultaterne.

Han fortæller sin kunde, hvis resultaterne ikke er gode nok, men samtidig får han også et klap på skulderen, når han viser gode resultater. Ligeledes afsluttes rådgivnings-samtalen altid med spørgsmålet om, hvad kunden fik ud af samtalen.

- Man skal sige sin mening på en ordentlig måde og stå ved sin rådgivning, siger Kurt Skovsted, som mener, at man som rådgiver ikke bliver bedre end de krav, landmanden stiller.

-Som privatrådgiver er man uvildig og ikke underlagt et politisk system. Det giver mange frihedsgrader og en anden samtaleform ved køkkenbordet, konstaterer en tilfreds Kurt Skovsted.

Af Tenna Bang

Uheldig start blev vendt til succes

SVINEPRODUKTION:

Michael Grove Davidsen byggede svinestald i 2003, men så pludselig sig selv fanget i papirarbejde og finanskrisen.

Par nr. 1 i regndans

SCANREGN
FASTERHOLT

OMME

AGROMETER

2
1
3

Vi er her - lige midt i af Himmerland!

Vi er de førende på markedet når det gælder vanding.

Kontakt os omkring projektering og levering af vandsanlæg.
Tag os med på råd ved køb af vandsmaskiner.
Lad os tage hånd om dit vandværk eller din boring.
Vi har brøndborer ansat.

Lars H. Grotrian A/S
Østergade 2, Østrup, 9600 Aars
www.lagrotek.dk - info@lagrotek.dk
Telefon +45 98 65 80 12

● Michael Grove Davidsen har 750 årssøer i Intrup ved Skive. Han overtog sine bedsteforældres ejendom i år 2000. Tre år senere byggede han en svinestald, men så pludselig sig selv fanget i papirarbejde og finanskrisen.

- Jeg fik bygget stalden, men så kom krisen, og det var ikke godt at have grise. Jeg følte pludselig, at jeg brugte mere tid ved skrivebordet end ude i stalden, og samtidig var det hele kørt lidt fast med banken. konstaterer Michael Grove Davidsen, som hurtigt indså, at han havde brug for nye øjne på bedriften.

- Jeg følte ikke, at landbocenteret, som jeg brugte dengang, kunne være helt ærlige på grund af deres bagland. Derfor valgte jeg en uvildig privatrådgiver, fortæller Michael Grove Davidsen, som tog kontakt til Kurt Skovsted.

Helikopteren kom forbi

Kurt Skovsted fik hurtigt dannet et overblik over bedriften og var direkte fra starten.

- Kurt spurgte, hvad jeg egentlig ville, og havde også meget det familiære med, og vi fik lavet en fælles dagsorden, fortæller Michael Grove Davidsen, som er glad for Kurt Skovsteds rådgivning.



KRISE: Trods en hård start som selvstændig svineproducent har Michael Grove Davidsen nu fået arbejdsglæden igen.

- Han er meget ærlig og en god sparringspartner, siger Michael Grove Davidsen, som selv fik opstartet et gårdråd.

- Jeg lavede et gårdråd mellem mig selv, økonomikonsulenten, Kurt og banken. Det har givet en langt mere direkte dialog, og bedre kontakt med banken, fortæller han.

Sparringen i dag

I dag er Michael Grove Davidsen i kontakt med Kurt Skovsted minimum hver tredje uge.

- Kurt har lavet et skema, hvor jeg udfylder for eksempel antal insemineringer i

forhold til vores mål, og så tager vi en snak om mine resultater hver tredje uge, fortæller Michael Grove Davidsen, som nu er blevet glattere for sit arbejde.

-Jeg er ikke blevet landmand for at sidde ved et skrivebord, så derfor er jeg glad for, at tingene er gjort mere enkle, og at jeg har fået et større overblik, fortæller Michael Grove Davidsen om en produktion, som nu skaber bedre og bedre resultater.

Af Tenna Bang



SPARRING: Kurt Skovsted (tv.) er blevet en god sparringspartner for svineproducent Michael Grove Davidsen.