



AP 1 HVILKE KOMPETENCER HAR DIN VIRKSOMHED BRUG FOR?

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevareministeriet
NaturErhvervstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for udvikling af Landdistrikterne

LDP 2020



Se 'EU-kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne'

Når der er overensstemmelse mellem de kompetencer, du har, og de kompetencer der er behov for i din virksomhed, skaber du det bedst mulige rum for din virksomheds udvikling.

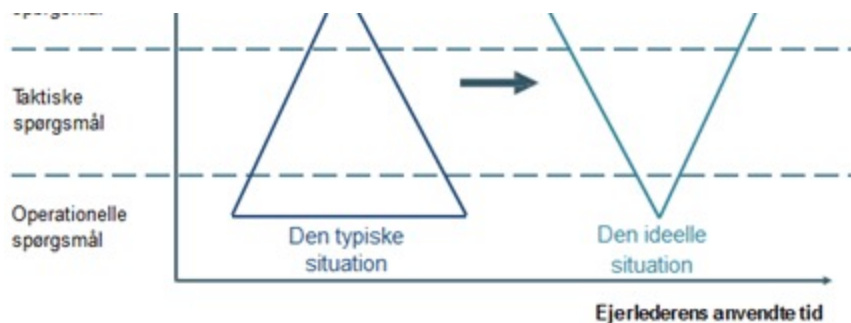
Hver gang du træffer beslutninger, der er komplekse, usikre eller har en langsigtet tidshorisont, har du brug for at kunne trække på strategiske kompetencer. Derfor er det vigtigt, at du i din virksomhed har de ledelsesmæssige og strategiske kompetencer til rådighed, som du reelt har behov for.

Operationelle beslutninger

I hverdagen bruger du som ejerleder uden tvivl meget af din tid på operationelle spørgsmål. Det kan dække alt lige fra, hvordan du bedst uddelegerer arbejdsopgaver til dine medarbejdere eller træffer beslutninger med kort tidshorisont. Det er kun naturligt, at det er sådan, det er, for som ejerleder er du den nærmeste til at sikre, at dine medarbejdere kan præstere under de givne rammer.

Strategiske
spørgsmål





Som figuren ovenfor viser, bruger de fleste ejerledere meget af deres tid på operationelle spørgsmål. Men hvad ville der ske, hvis du vendte trekanten på hovedet og i stedet brugte størstedelen af din tid på strategiske spørgsmål? Det kan være svært at afsætte tid til at stoppe op og gøre sig overvejelser som: Hvorfor gør jeg, som jeg gør? Kan jeg ændre nogen af rutinerne eller arbejdsprocesserne og skabe endnu mere værdi? Men det er vigtigt at tage sig tid til at stille dem, for det er netop sådanne strategiske spørgsmål, som er med til at sikre, at du udnytter din virksomheds fulde potentiale. Især hvis din virksomhed har de rigtige ledelsesmæssige og strategiske kompetencer.

Fra operationelle til strategiske kompetencer

For at arbejde strategisk kræver det kompetencer såsom forretningsforståelse, markedsforståelse og strategisk tænkning. Kompetencer som disse bringer du i spil, når du for eksempel laver budget for de kommende år, overvejer opkøb eller lægger din virksomhedsstrategi. Her er der ofte behov for, at du tænker tre til fem år ud i fremtiden. For hvordan udvikler markedet sig og dermed dine afsætningsmuligheder? Og hvordan forventer du, at din produktivitet stiger fremadrettet?

Det kræver, at du afsætter tid til at agere strategisk og tænke over, i hvilken retning din virksomhed bevæger sig, og hvordan du bedst muligt når dine målsætninger. Og det kræver, at din virksomhed har de strategiske og ledelsesmæssige kompetencer, der er behov for.

GAP-analysen hjælper dig på vej

GAP-analysen hjælper dig med at identificere de kompetencemæssige huller, du som ejerleder har brug for at udfylde, enten hos dig selv eller dine medarbejdere. Det er et stærkt værktøj til at afdække, hvilke kompetencer du har, og hvilke nuværende og fremtidige kompetencer din virksomhed får behov for. Uanset om du bringer værktøjet i spil i samarbejde med din rådgiver, eller selv giver dig i kast med det, er der to grundlæggende punkter, du skal overveje:

1. Hvilke kompetencer har min virksomhed i dag?
2. Hvilke kompetencer får jeg brug for til at understøtte min virksomheds udvikling?

Spørgsmålene kan hjælpe dig med at afdække, om du for eksempel har de rette kompetencer til at kommunikere bedst muligt med banken? I en tid som denne, hvor mange landmænd er afhængige af deres bank, fordi de er udfordret på likviditeten, er det f.eks. vigtigt, at du og dine medarbejdere har de rette kompetencer til at rapportere, hvordan det går, og at du kan forklare positive eller negative afvigelser i forhold til det budgetterede. Her hjælper GAP-analysen dig med at se, om din virksomhed i tilstrækkelig grad har de kompetencer, en sådan rapportering

kræver. Interview dine interessenter for at få en god start på GAP-analysen.

Hvad er næste skridt?

Når du har overblik over din virksomheds kompetencer og har fundet kompetencegabene, er næste skridt at synliggøre, hvilke kompetencer du fremadrettet skal forbedre eller oparbejde, så du når i mål med dine strategiske muligheder.

Måske skal du udvikle dine egne kompetencer og dine medarbejderes. Eller måske har du brug for ekstern sparring i form af en mentor eller en bestyrelse, der besidder de kompetencer, du mangler for at kunne indfri dine strategiske ambitioner. For at lukke din virksomheds kompetencegab skal du derfor tænke dit behov for nye kompetencer ind i din strategi og rekrutteringsplan.

Først når der er overensstemmelse mellem de kompetencer, du og dine medarbejdere har, og de kompetencer din virksomhed reelt har brug for, kan du udnytte din virksomheds fulde potentiale og skabe rum for udvikling.

Læs mere om strategi i hæftet "[Det betaler sig at arbejde med strategi](#)" med tilhørende strategikort.

Få et overblik over, [hvordan du identificerer din virksomheds kompetencer](#) i strategikortet.