



AP 1 VÆR BEVIDST OM DIT VALG AF NETVÆRK OG SAMARBEJDSPARTNERE

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



Miljø- og Fødevarerministeriet
NaturErhvervstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for udvikling af Landdistrikterne

LDP 2020



Se '[EU-kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne](#)'

Dit valg af både faglige og sociale netværk og af samarbejdspartnere har fortsat stor betydning for udviklingen af din landbrugsvirksomhed.

Netværk giver tilbage

Landmænd har traditionelt altid været meget aktive deltagere i forskellige netværk. Det gælder sociale og lokale netværk som f.eks. den lokale idrætsforening og skole. Og det gælder de netværk, der udspringer af landbrugserhvervet, såsom erfagrunder, gårdråd og bestyrelser, mejeriets og slagteriets repræsentantskab, den lokale landboforening eller lokalområdets familielandbrug.

Der er flere årsager til, at landmænd altid har været gode netværkere, og at det også for den moderne virksomhedsleder er en god idé at vælge sit netværk med omhu.

Du får faglig viden

Ved at deltage i netværk, der relaterer sig til landbrugserhvervet, f.eks. i forbindelse med de landmandsejede afsætnings- eller rådgivningsvirksomheder, tilegner du dig relevant viden. Du kan også indgå i bestyrelser i andre landbrug eller andre erhverv og dermed øge dine

kompetencer i at analysere virksomheder. Det er viden, som du i høj grad kan bruge i din egen virksomhedsledelse.

Desuden deltager rigtig mange landmænd i forskellige erfagrupper, der jo netop har videndeling som formål. Det giver dig mulighed for værdifuld kollegial sparring. Det samme gælder for medarbejdere, som deltager i erfagrupper.

Du udøver indflydelse

Som medlem i forskellige foreninger og netværk får du indflydelse på beslutninger, der har betydning enten for udviklingen i dit lokalsamfund eller i de virksomheder, som du via erhvervet er medejer af.

Du har kontakt til andre mennesker

Udover det samarbejde, du naturligvis har med dine medarbejdere, er din kontakt til andre mennesker i forbindelse med driften af dit landbrug rimeligvis begrænset. Når du deltager i forskellige typer netværk, giver det dig derfor mulighed for at få input fra andre. Det er værd at prioritere – også selvom din fritid er sparsom.

Du får anerkendelse i lokalsamfundet

Kontakten til andre mennesker i lokalområdet, som f.eks. via idrætsforeningen eller skolen, giver dig viden om, hvad der rør sig i lokalsamfundet, samtidig med at det giver andre i området kendskab til dig og dit landbrug. Du bliver dermed mere synlig i lokalsamfundet, og det giver dig bedre muligheder for f.eks. at rekruttere lokal arbejdskraft.

Vælg dine samarbejdspartnere med omhu

Du afsætter som oftest dine varer til meget få modtagere, som f.eks. et slagteri eller et mejeri, og handler med få leverandører. Desuden har du typisk samlet finansieringen af din virksomhed hos to til tre finansielle samarbejdspartnere. De få samarbejdspartnere, du har, er dermed uhyre vigtige for driften af din landbrugsvirksomhed.

Hvis du vælger de forkerte samarbejdspartnere, bliver du sårbar, og der er derfor flere forhold du skal tage i betragtning, når du som landmand beslutter, hvem du vil samarbejde med.

Pris og kvalitet skal harmonere

Der skal først og fremmest være den ønskede sammenhæng mellem pris og kvalitet hos de samarbejdspartnere, du ikke er så bundet af som f.eks. foderleverandører og leverandører af dyr. Dernæst er det vigtigt, at du reagerer i det øjeblik, du oplever, at den sammenhæng forsvinder.

I forbindelse med valg af denne type samarbejdspartnere kan der også være nogle "politiske", geografiske eller renommémæssige overvejelser, som kan være udslagsgivende for, hvem du vælger at samarbejde med.

Er samarbejdet strategisk vigtigt?

Du bør også forholde dig til, om det samarbejde, du er ved at indgå, er langvarigt og dermed har et strategisk perspektiv. For tiden kan man ikke komme udenom, at samarbejdet med finansielle samarbejdspartnere er strategisk. Det er meget vanskeligt at skifte bank, og derfor er

man som kunde bundet op på det pengeinstitut, man har valgt. Det betyder, at du nøje bør overveje, hvilket pengeinstitut du vælger at samarbejde med, hvis du lige nu står overfor at etablere dig. Dels skal pengeinstituttet være overlevelsesdygtigt, også på langt sigt, dels skal det have en strategi om fortsat at ville finansiere landbrugserhvervet, så du er sikker på, at det ikke har planer om at trække sig fra det marked.

Selv i et frit finansielt marked er det ikke omkostningsfrit at skifte samarbejdspartnere. Derfor skal du også i den situation nøje overveje, hvem den bedste finansielle samarbejdspartner er for dig.

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

Få et overblik over, [hvordan du arbejder med valg af netværk og samarbejdspartnere](#) med strategikortet.