

Oversigt over mulige ekstra moduler – AP 2,7	Ansvarlig	WIS
	Oprettet	17-05-2017
	Side	1 af 2
Projekt: 7482 Fra nøgletal til strategiimplementering		



En oversigt over mulige ekstra moduler, samt en prioritering af disse

Leverance i ansøgning

- En oversigt over mulige ekstra moduler, samt en prioritering af disse. Input til AP 2,8
- AP 2,8: Til de højest prioriterede moduler foreligger en procesbeskrivelse samt testresultater. (Analysere og udvikle relevante ekstra moduler som konsulenten kan aktivere i de situationer hvor der er behov for en ekstra indsats overfor landmanden.)

Oversigt over mulige ekstra moduler

❖ Interessent analyse

Arbejdet med strategien kan startes effektivt op med en interview- og analysefase. Strategikon-sulentent interviewet landmanden selv og flere af hans interessenter, som f.eks. ægtefælle, nøg- lemedarbejder, bankrådgiver, økonomirådgiver eller måske en kollega fra erfagrupper, for at få deres syn på virksomhedens top tre potentialer og udfordringer.

Deres input til, hvor virksomhed klarer sig godt og mindre godt, giver brændstof til at få hul på den erkendelsesproces, landmanden skal igennem i løbet af sit strategiarbejde.

❖ Visionsafdækning via prioriteringsøvelsen

Hvis virksomhedens strategiske retning skal være klar, skal ejerne have en fælles vision. Ved at udvikle et værktøj "Visionsafdækning via prioriteringsøvelsen" sikres at ejerne får afstemt de- res forventninger og får sat en fælles kurs for virksomheden.

❖ Omverdensanalyse med fokus på megatrends

Hastigheden hvormed ny teknologi kan implementeres bliver en konkurrenceparameter i fremti- den. Dog er der vigtige overvejelser omkring nødvendigvis ikke at være den første når version 1 af teknologien skal i arbejde.

FAO/OECD udarbejder årligt en 10 års fremskrivning af deres forventning omkring fødevarer ef- terspørgsel og udbud. Hertil kommer en perspektivering omkring kvalitetsfødevarer. Hvem defi- ner hvad kvalitet er? Hvilke kundesegmenter skal den danske landmand vælge at baserer for- retningsmodellen på? Er det andelsvirksomheden som skal afsætte produkterne i fremtiden og hvilke kundekrav vil de projekterer over på landmandens værditilbud?

Landmænd er ofte frustreret over forbrugernes dobbeltmoral ang. de siger en ting når de bliver spurgt og køber noget andet. Ved at gå ind bag forbrugerpræferencerne og forstå de megatrends som ligger til grund for deres valg kan vi skabe muligheden for en proaktiv handling. Denne refleksion er central.

❖ **Fremtidig konkurrenceevne – Afkastningsgraden på lang sigte**

Når en strategiproces opstartes er det vigtigt at forholde sig til virksomhedens konkurrenceevne på den lange bane. Ved at vende dilemmaer, muligheder og se på branchens afkastningsgrad og på de landbrugsvirksomheder som har taget et kvantespring, skabes refleksion til den kommende strategianalyse proces.

❖ **Nudging**

Nudging, hvordan kan det hjælpe på barriererne ved at implementere en strategi?

❖ **Mentor**

Howdan kan projektgruppen understøtte nye aktør i at benytte alle vinkler i de nye værktøjer?

❖ **Forventningsafstemning**

Howdan kan der udarbejdes en god og effektskabende forventningsafstemning med landmanden? Emner som man kunne komme ind omkring kunne være: Design strategiprocesen, afstemt medarbejder og interessenters involveringsgrad i strategiprocesen, scoping af strategien, motivation for strategiarbejdet - forandringsvision eller brændende platform og accept af strategiprocesen.

Prioritering over mulige ekstra moduler

1. Interessent analyse
2. Omverdensanalyse med fokus på megatrends
3. Visionsafdækning via prioriteringsøvelsen
4. Fremtidig konkurrenceevne – Afkastningsgraden på lang sigte
5. Nudging
6. Mentor

Ovenfor ses den prioriterede rækkefølge af mulige ekstra moduler. På grund af omfanget af modul 1 – 3 samt en vurdering hvor der er behov for en ekstra indsats overfor landmændene er punkt 1 – 4 valgt ud til videre analyse og udvikling i AP 2,8. Her vil der blive udarbejdet en procesbeskrivelse samt foretaget og evalueret på testresultater.

Den videre vej

Projektet vil analysere og udvikle de 4 relevante ekstra moduler som konsulenten kan aktivere i de situationer hvor der er behov for en ekstra indsats overfor landmanden.