

AP 1 SÆT LANDMANDENS KOMPETENCER I SPIL

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



Miljø- og Fødevareministeriet
Landbrugsstyrelsen



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, landmanden har, og de kompetencer han har behov for, skaber han det bedst mulige fundament for hans virksomheds udvikling.

Landbrugsvirksomheder udvikler sig i dag i mange forskellige retninger, der indebærer alt fra opsat optimering til diversifikation. Det kan derfor være forskelligt, hvilke kompetencer landmanden har behov for i udviklingen af hans virksomhed.

GAP-ANALYSEN HJÆLPER LANDMANDEN PÅ VEJ

Med GAP-analysen hjælper du landmanden med at identificere de kompetencemæssige huller, som han har i forhold til udviklingen af hans virksomhed. I disse tider oplever SEGES, at mange landmænd vil udvikle deres virksomhed mod områder, der kræver kompetencer indenfor salg og markedsføring. Med en GAP-analyse får du et stærkt værktøj til at afdække, hvilke kompetencer landmanden har, og hvilke nuværende og fremtidige kompetencer hans virksomhed har behov for. Grundlæggende er analysen bygget op ud fra to grundlæggende punkter:

1. Hvilke kompetencer har landmanden i dag?
2. Hvilke kompetencer får landmanden behov for til at udvikle hans virksomhed?

Med spørgsmålene kan du hjælpe landmanden med at afdække hans kompetencer og kompetencebehov via GAB-analysen.

HVORDAN KOMMER DU GANG?

Til at hjælpe landmanden med at afdække hans kompetencer og kompetencebehov har SEGES udviklet en GAB-analyse, der kan hjælpe dig i gang. Med analysen får du som rådgiver mulighed for at starte en dialog med landmanden om, hvilke kompetencer han har behov for i udviklingen af hans virksomhed.

I dialogen med landmanden har SEGES defineret 8 områder som dialogen kan tages udgangspunkt i, og hvor landmanden skal vurderer, hvor stort behovet er på en skala fra 1-4. De 8 områder er følgende:

- Generelt faglig indsigt
- Ledelse
- Finansiering
- Afsætning og salg
- Forretningsudvikling
- Økonomistyring og regnskab
- Teknologi og it-systemer
- Miljøkrav og offentlig regulering

Når du sammen med landmanden har drøftet, hvilket kompetencebehov landmanden har i fremtiden for at indfri hans strategiske mål, er det din opgave at undersøge, hvordan landmandens interesser vurderer hans kompetencer. De inddrages for at vurderer, hvor landmanden har nogle kompetencemæssige huller eller "gabs", ud fra de 8 kompetencemæssige områder og en skala fra 1-4. Interesserne kan være eksterne og fx være landmandens rådgivere, finansielle sparringspartnere etc. Det kan ligeledes nogen internt fra virksomheden fx ledende medarbejdere, nye medarbejdere, landmandens ægtefælle etc. Hvis GAB-analysen anvendes i forbindelse med en strategiproces er det oplagt, at inddrage interessenterne i forbindelse med udarbejdelse af en interessentanalyse. Du kan læse mere om interessentanalysen her: [Interessentanalysen kvalificerer landmandens strategi.](#)

Spørgeguiden er udelukkende vejledende og hvis landmanden ønsker en kompetenceafdækning på virksomhedsniveau kan spørgeguiden tilpasses dette formål.

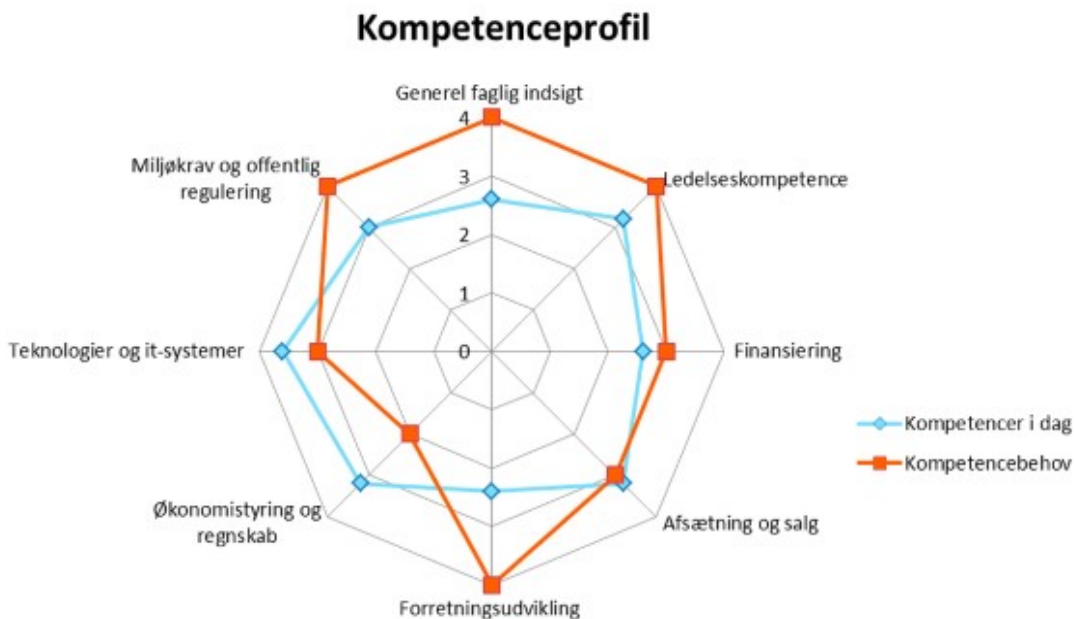
LANDMANDENS UDBYTTE

Med GAB-analysen får landmanden et overblik over hans kompetencer og kompetencebehov. Endvidere får han et overblik over, hvilke kompetencer han fremadrettet skal forbedre eller

opkvalificere, så han når i mål med sine strategiske muligheder. Først når der er overensstemmelse mellem de kompetencer, landmanden har, og de kompetencer virksomheden reelt har brug for, kan landmanden udnytte sin virksomheds fulde potentiale og skabe rum for udvikling.

PRÆSENTATION AF RESULTATERNE

Når du skal præsentere resultaterne fra GAB-analysen, er det oplagt at tage udgangspunkt i **SWOT - virksomhedsanalyse**, da det er en nem måde at strukturere resultaterne fra analysen. Gab-analysen resultater vises i et spindelsvævsdiagram som der vises et eksempel på nedenfor:



Som det illustreres i diagrammet ovenfor er landmandens og interessenternes vurdering vægtet. Diagrammet giver dig som rådgiver et værktøj til en dialog med landmanden om, hvordan I forbedrer hans kompetencer de steder, hvor der er huller. Det kan os være tilfældet, at I vurderer der ikke skal tages handling på baggrund af de kompetencemæssige huller. Det kan os være en mulighed, at hyre medarbejdere eller konsulenter til at komplementere landmanden på at områder, hvor landmanden ikke har sine kompetencer.