

Strategien lagt i A4-format

Tommelfingrene vender opad efter de første rådgivningsforløb med konceptet Dynamisk Strategi. Ikke mindst det overskuelige resultat gør metoden velfungerende.

Lovkravet om løsgående, drægtige søer fra 1. januar 2013 rykker stadig tættere på – også hos Hans Gæmelke, Lundballegård på Djursland. Han driver en produktion på 240 årssøer med fuld slagtesvineproduktion og står med de nye regler over for krav om forandringer på sin bedrift.

Med det udgangspunkt blev han kontaktet af konsulent

Erik Bendix Jensen, Djursland Landboforening. Som driftsøkonom har han meldt sig som en af flere konsulenter til udviklingsprojektet Dynamisk Strategi, en nyudviklet rådgivningsmetode fra Videncentret for Landbrug. Han foreslog Hans Gæmelke at lægge bedrift til en strategianalyse.

»I Dynamisk Strategi er det landmandens aktuelle status og samlede situation, der er udgangspunktet. Det gør metoden god, når der skal træffes vigtige beslutninger for fremtidens drift. Og det er netop, hvad Hans Gæmelke står over for med 2013-problematikken,« forklarer Erik Bendix Jensen.

Han understreger, at den nye måde at tænke strategi på omfatter langt mere end den aktuelle anledning.

»Hensigten er at formulere strategiske mål ud fra en større vision, der forholder sig til en dynamisk fremtid og omverden – deraf navnet Dynamisk Strategi. Selvfølgelig spiller 2013 stadig en stor rolle, men konsekvenserne bliver sat ind i et større perspektiv,« påpeger Erik Bendix Jensen.

Meget at komme efter

Rygraden i Dynamisk Strategi er to møder på bedriften mellem landmanden, hans ægtefælle og en konsulent med kompetence i metoden – sidstnævnte typisk ledsaget af en kollega.

På det første møde kortlægges virksomheden, landmandens og familiens ønsker til den, strategi og vision – med udgangspunkt i mødevær-

ternes egne formuleringer.

På det andet møde suppleres der med en analyse af omverdenen, de forhåndenværende ressourcer, en tilpasset strategi, indsatsområder og handlingsplan til at virkeliggøre strategien.

Udfordringen for konsulenten er herefter at få resultaterne sammenfattet på ét A4-ark for hvert møde – dels et såkaldt virksomhedskort, dels et strategisk kompetencekort. Tilsammen skal de give landmanden og ægtefællen overblik og fungere som støtte, når de skal kommunikere strategien i forhold til kreditgivere, myndigheder, medarbejdere og andre interessenter i virksomheden.

»Netop enkeltheden og overskueligheden er styrken ved

denne måde at præsentere strategi på. Den er til at forstå og let at forklare til andre. Derfor får landmanden og hans familie ejerskab til den – og ønske om at virkeliggøre den,« mener Erik Bendix Jensen.

Han tilføjer, at mange landbrug kunne have glæde af et Dynamisk Strategi-forløb men understreger, at det også er en krævende proces.

»Landmanden og hans ægtefælle skal være indstillet på det. For succesen står eller falder med, om de er klar til at tænke i disse baner. Det hele bygger nemlig på deres tanker, ord og forestillinger om fremtiden. Men spiller de med, er der meget at komme efter,« fastslår Erik Bendix Jensen.

hels

Strategien blev nærværende

»Når tingene kommer på papir, bliver de pludselig mere nærværende – især når der samtidig er nogen, der kan sætte tal på.«

Sådan oplevede svineproducent Hans Gæmelke det, da han for nylig var drivende kraft i en Dynamisk Strategi-proces for sit sohold og sin slagtesvinebesætning. Med på holdet var også konsulent Erik Bendix Jensen og tre fagkonsulenter inden for økonomi, planteavl og svineproduktion.

Udgangspunktet var tilpasning til 2013-problematikken, men processen kom langt videre omkring og blev til en slags generelt serviceeftersyn af bedriften.

»Vi stillede helt grundlæggende spørgsmål, som: Kan soholdet egentlig svare sig? Er der andre driftsgrene, der er mere lønsomme? Hvilke tiltag kan jeg med fordel lave her og

nu – og på længere sigt?« fortæller Hans Gæmelke.

Han havde navnlig stort udbytte af, at der nu var andre øjne på hans virksomhed.

»Det bragte mange – og mange uventede – ting op. For nye øjne ser nye muligheder. Jeg er ellers godt tilfreds med mine faste konsulenter, men når man arbejder sammen i mange år, kommer man nemt til at sige: 'Vi plejer'. Det bidrager begge parter til,« understreger Hans Gæmelke.

Han fandt strategiforløbet spændende, selv om tiden imellem var lidt kort til de vigtige diskussioner.

»Ikke desto mindre er det indsatsen værd. Og med strategien i A4-format har jeg fået et nyt overblik, som de også finder interessant i banken og kreditforeningen,« siger Hans Gæmelke.



Dynamisk Strategi lægger stor vægt på at inddrage landmandens familie i diskussionerne om bedriftens fremtid. Det gjaldt også Hans Gæmelkes hustru, Kirsten.

**GYLLE
LØSNINGER**

www.Landia.dk

**AUTORISERET
ROTTESIKRING**



Dynamisk Strategi kort fortalt

Dynamisk Strategi er en nyudviklet metode til at gøre strategiarbejde konkret, let at overskue og enkelt at kommunikere til andre. Udgangspunktet er landmandens egen opfattelse af sin bedrift, formuleret med hans egne ord.

Med Dynamisk Strategi bliver:

- Virksomhedens vision omsat til strategiske mål
- Målene samlet på ét ark A4 - Virksomhedskortet
- Nødvendige kompetencer/ressourcer listet og prioriteret
- Bedriften afbalanceret med sin omverden
- Indsatserne til at nå målene præsenteret på endnu en A4, det Strategiske Kompetencekort – til at præsentere for banken, kreditforeningen, medarbejderne og andre interessenter

Læs mere

Læs mere på dlbr.dk/dynamiskstrategi

BM
SILOFABRIK
Tlf: +45 97 43 50 66
www.bmsilo.com