



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Dynamisk Strategi

Evaluering af demonstrationsprojektet 2011

Projektleder:

William Schaar Andersen og

Udviklingskonsulent:

Jette Nissen

PARTNER I

DLBR
DANSK
LANDBRUGSRÅDGIVNING

Støttet af
Fødevarerministeriet og EU



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond
for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.

Formål og fakta

Formål

- Undersøge hvad der til for at landmænd bliver tilbudt processen Dynamisk Strategi. Fokus i denne evaluering er rådgivningsvirksomhederne under overskrifterne:
 - Eksempler på resultater afledt af Dynamisk Strategi
 - Eventuelle barrierer for anvendelse af Dynamisk Strategi
 - Hvad skal der til for at Dynamisk Strategi kan bidrage til resultater for landmænd i fremtiden

Fakta

- 22 landmænd modtaget rådgivning efter Dynamisk Strategi konceptet via 3 rådgivningsvirksomheder og 6 DS-specialister.

Metode

- Telefoninterview
 - 3 ud af de 6 involverede Dynamisk Strategi Specialister
 - 2 ud af de 3 rådgivningsvirksomheder
- Fokusgruppe-interview
 - 3 kolleger i det tredje rådgivningscenter, som skal henvise kunder til DS-specialisterne.

Resultat - Rådgivningsvirksomhed og kollegerne

- Mersalg – som tilfalder konsulenten med kundeansvaret
- Loyale kunder
- Medarbejdere synes det er mere spændende
- Nye øjne, nye ord: DS-processen har afdækket ting, som konsulenten med kundeansvaret længe har prøvet at sige til Im

Eksempler på resultater opnået i 2011

- Struktur, overblik, handlingsplaner, prioritering og aftale om opfølgning, fx
 - Inddragelse af "alle forhold", så det ikke kun handler om at blive 2013-klar, men skal vi overhovedet fortsætte med svineproduktion?
 - Beslutning om 3 konkrete optimeringsmål, deltagelse i benchmark og mål for placering i benchmarking.
 - Beslutning om udvandring eller fortsætte som lm i DK? Det var blevet for besværligt at være lm i DK. Processen afdækkede, at lm's ledelsesmæssige udfordringer hindrede ham i at optimere bedriften med 3 – 500.000 kr. Lm fortsætter i DK og der er aftalt initiativer i 2012.

"Jeg har endnu ikke oplevet, at en DS proces ikke giver konkret mersalg af rådgivning"

Eksempler på resultater opnået i 2011

”Det var da ikke uden en vis nervøsitet jeg havde strategiforløb med en af de toneangivende landmænd og det viste sig, at han fik meget ud af det, selvom han som udgangspunkt mente, at han ikke havde behovet”

- Et redskab til at kommunikere med for eksempel finansielle partnere, der reagerer meget positivt. Konkret har det medført:
 - Likviditet til et år mere
 - Yderligere 6 mdr. til at bevise rentabilitet i Finansiell Stabilitet. Det var ellers besluttet at engagementet skulle afvikles.
 - Forventning om rentenedsættelse i PI på baggrund af entydig kommunikation fra Im via hans bankrådgiver til bevilgende rådgiver i PI.

Eksempler på resultater opnået i 2011

- Forbedret kommunikation og forventningsafstemning:
 - Landmand der ville udvide kontra ægtefælle der ville have mere ferie
 - Generationsskifte – DS hjalp parterne til at sætte ord på

”Vi skal ikke undervurdere værdien af, at ægtefællen endelig bliver inddraget”

Barrierer – hos kolleger der skal henvise

*"Hvad har du nu
prakket min
kunde på?"*

- Vil ikke "dele" *min kunde*
- Hvilken konsekvens får DS processen for min relation til Im? Både hvis DS specialisten ikke lever op til forventningerne, men også hvis han gør det "for godt".
- Prisen samt rådgivning kontra salg, citat: *"Har I nu prakket min kunde det på?"*
- Manglende kendskab og manglende fokus
- Motivation: Hvis jeg opfylder kravene til fakturering, er det mindre vigtigt om jeg henviser en kunde til en DS-proces
- Svært, at ringe ud og tilbyde det til Im

Barrierer hos DS-specialisterne

- Tid og prioritering
- Ufakturerbare timer – især i begyndelsen
- Hvordan skal jeg alene mand få aftaler med kunderne

”Ufakturerbare timer er meget upopulære i organisationen”

Succes i 2012 – hvad skal der til?

- De gode historier skal præsenteres løbende og ofte - også af ledelsen
- At ledelsen synliggør, at DS er noget vi vil og gør
- Ledelsen sætter mål for og følger op på antal henvisninger pr. rådgiver

"Jeg er overrasket over hvem der har brug for det. Selv bevidste LM med gode resultater og god effektivitet, har givet meget klare tilkendegivelser om at DS-processen gav værdi."

"Nogen af dem, der har mest gavn af det, fravælger DS fordi det koster, - om end nettofortjenesten kan blive stor"

Succes i 2012 – hvad skal der til?

- Kolleger skal kende DS og være motiveret
- Forventningsafstemning om, at eventuelt afledte forretninger overdrages til den konsulent, der er ansvarlig for samarbejdet med Im
- DS skal på standard-dagsordenen for møder med kunder og erstatte punktet "Planer for fremtiden".
- Kulturændring/adfærdsændring og fokus på at vi "deler" kunder.
- Sidemandsoplæring af flere konsulenter for at reducere sårbarhed ved fx jobskifte

"Det er et knaldhamrende godt værktøj!"

"Hvad er den bedste historie?"

"Alle de 9 processer jeg har gennemført indtil nu har været en succes! Det er processen i det der er godt!"



Interviewer

DS Specialist