

Emne: Projekt Virksomhedsrådgivning
Placering: LandboThy

Start: to 28-06-2012 12:00
Slut: to 28-06-2012 16:00

Gentagelse: (ingen)

Mødestatus: Mødearrangør

Arrangør: Ivan Damgaard
Nødvendige deltagere: 'prh@landbothy.dk'; Jette Nissen; os@landbothy.dk; hg@landbothy.dk

Hej Pernille og tak for din mail

Vi vil gerne komme d. 28. juni og udfordre jer på implementering af Virksomhedsrådgivning.

Herfra kommer: Jette Nissen og undertegnede

Oplæg til dagsorden:

- Kl. 12.30 Velkomst, formål og forventninger til mødet, v/Pernille
- Kl. 12.40 Drøftelse af kundepotentiale, kundesegmenter og værdiydelser målrettet Virksomhedsrådgivning, v/Ivan
 - i. For LandboThy
 - ii. For kunden
- Kl. 13.20 Præsentation af eftermiddagens program og processen omkring Effektkortet, v/Jette
- Kl. 13.40 Work Shop – Strategi for forretningsområdet Virksomhedsrådgivning
 - iii. For LandboThy
 - iv. For kunden
- Kl. 14.35 Kaffe pause
- Kl. 14.45 Work Shop – Resultater ved implementering af Virksomhedsrådgivning
 - v. For kunden
- Kl. 15.40 Opsamling, forventningsafstemning, det videre forløb
- Kl. 16.00 Afslutning og tak for i dag

Hvordan svarer det til LandboThy's forventninger?

Med venlig hilsen
Ivan Damgaard

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





DLBR LandboThy
Projekt Virksomhedsrådgivning

Specialkonsulent, forretningsudvikling
Ivan Damgaard

DLBR[®]
DANSK
LANDBRUGSRÅDGIVNING





PROJEKT VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

MÅL

VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

— OVERORDNEDE DLBR MÅL

Landmanden er på vej gennem en udvikling fra:

bonde – landmand – driftsleder – virksomhedsleder – erhvervsleder

DLBR VirksomhedsRådgivning skal understøtte denne proces ud fra DLBR kundens aktuelle behov og ønsker

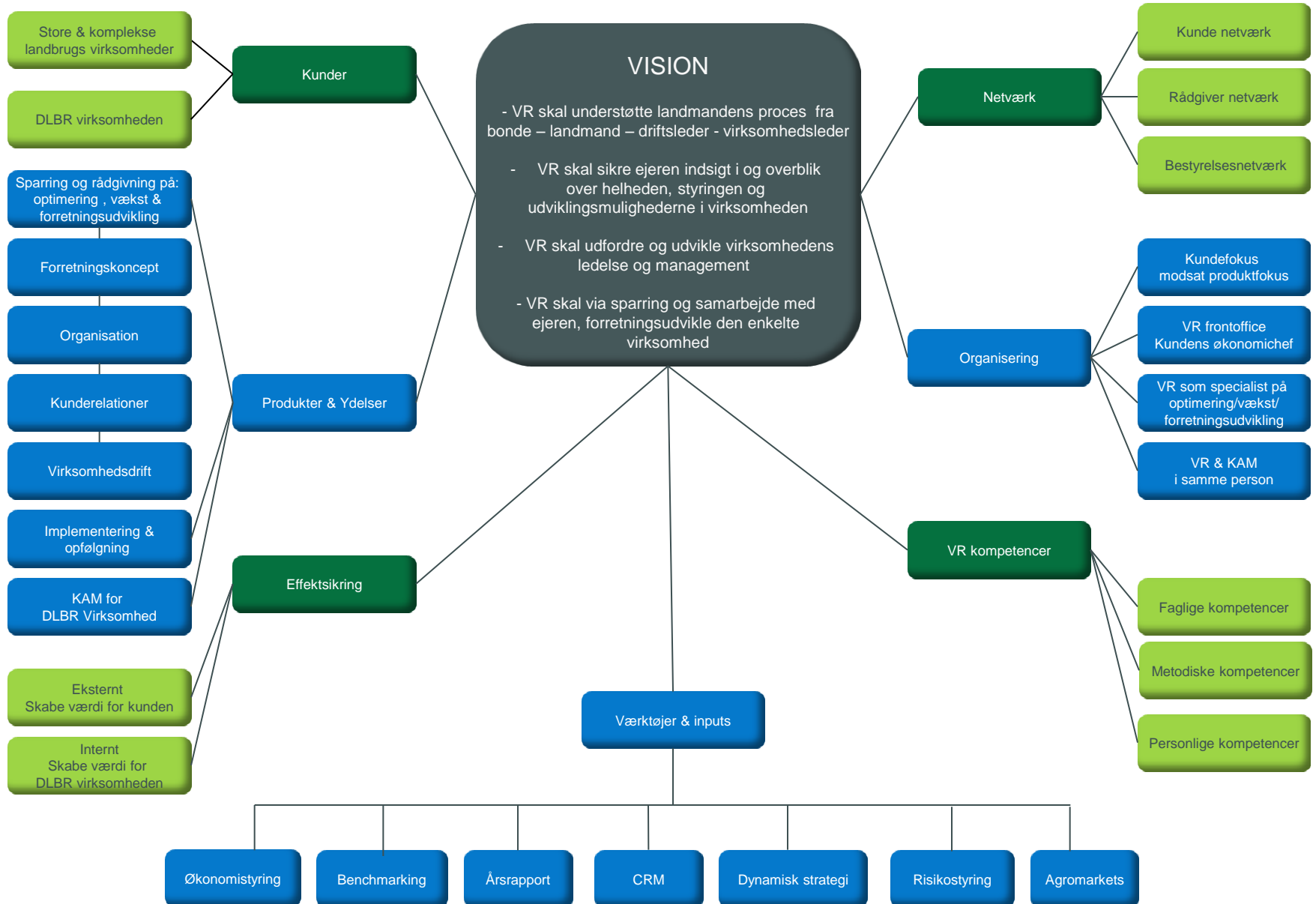
Landbrugsvirksomhederne bliver større og mere komplekse

DLBR VirksomhedsRådgivning skal sikre ejeren indsigt i og overblik over helheden, styringen og udviklingsmulighederne i virksomheden

At styrke danske landmænds ledelses- og konkurrencekraft ved at implementere viden og demonstrere praktiske metoder

DLBR VirksomhedsRådgivning skal via sparring og samarbejde med ejeren forretningsudvikle den enkelte virksomhed

Forretningsområdet Virksomhedsrådgivning





PROJEKT VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING LEADUSER INTERVIEWS

VIRKSOMHEDSLANDBRUG

Value added

- Merværdi



'Entreprenør og landmand'
'Merværdi på afsætning'
Bygger egen salgskanal
Fokus: 'Høj DB og kvalitet'

Multi-brug -Portefølje

'Direktør og landmand'
'Portefølje af aktiviteter'
Fokus: 'Afkast af kapital'

Bulk -Stordrift

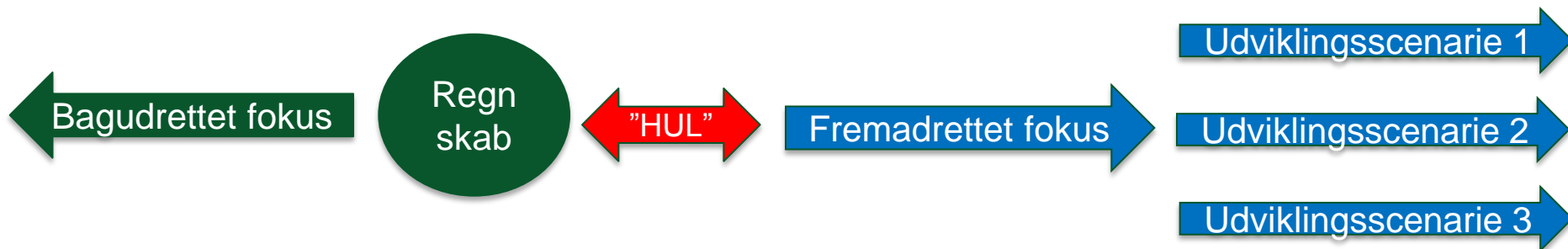
'Stor landmand'
'Mere af det samme'
Fokus: 'Omkostninger & stordrift'



VirksomhedsRådgivning –

Kunden oplever et "hul" i DLBR's ydelser :

- Indsigt i virksomhedsforhold – gerne fra andre brancher
- Kobling af status og driftsøkonomi som basis for forretningsudvikling
- Individuel sparring med kunden på forretningsudvikling i forhold til hans behov
- Gå fra at være konsulent til at være kundens inspirator, facilitator og forretningsudvikler
- DLBR skal kunne tænke ud af boksen

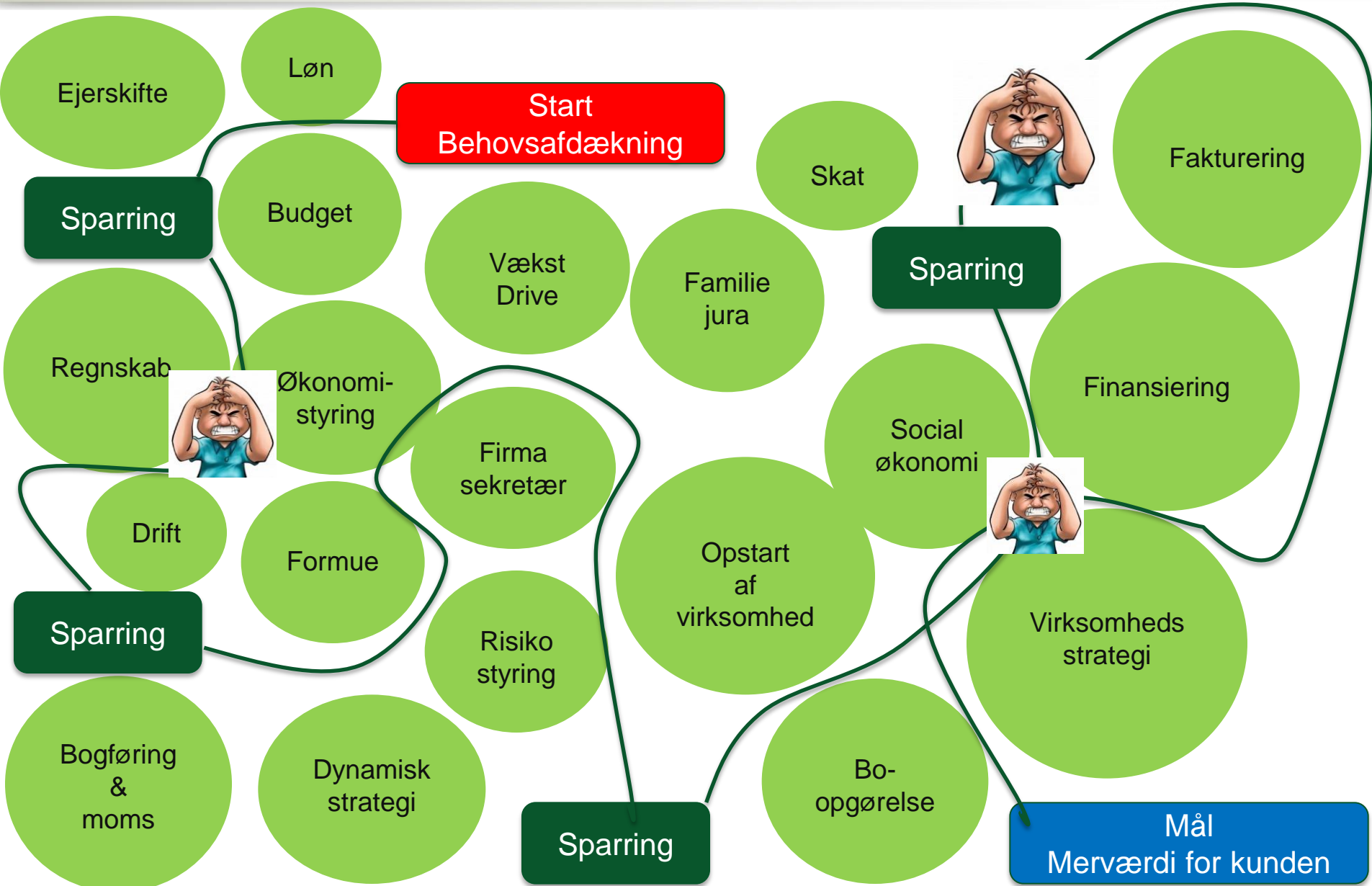


Kundens oplevelse med DLBR p.t.:

- God branchefokus
- Gode til serviceydelser
- Gode til status delen og skat
- Gode til driftsøkonomi

Kundens inspiration til forretningsudvikling p.t.:

- Netværk
- Gårdråd/bestyrelser
- ERFA-grupper
- First movers



Handling

VirksomhedsRådgivning

Indblik

Overblik
Styring
Kontrol

Rapporteringssystem

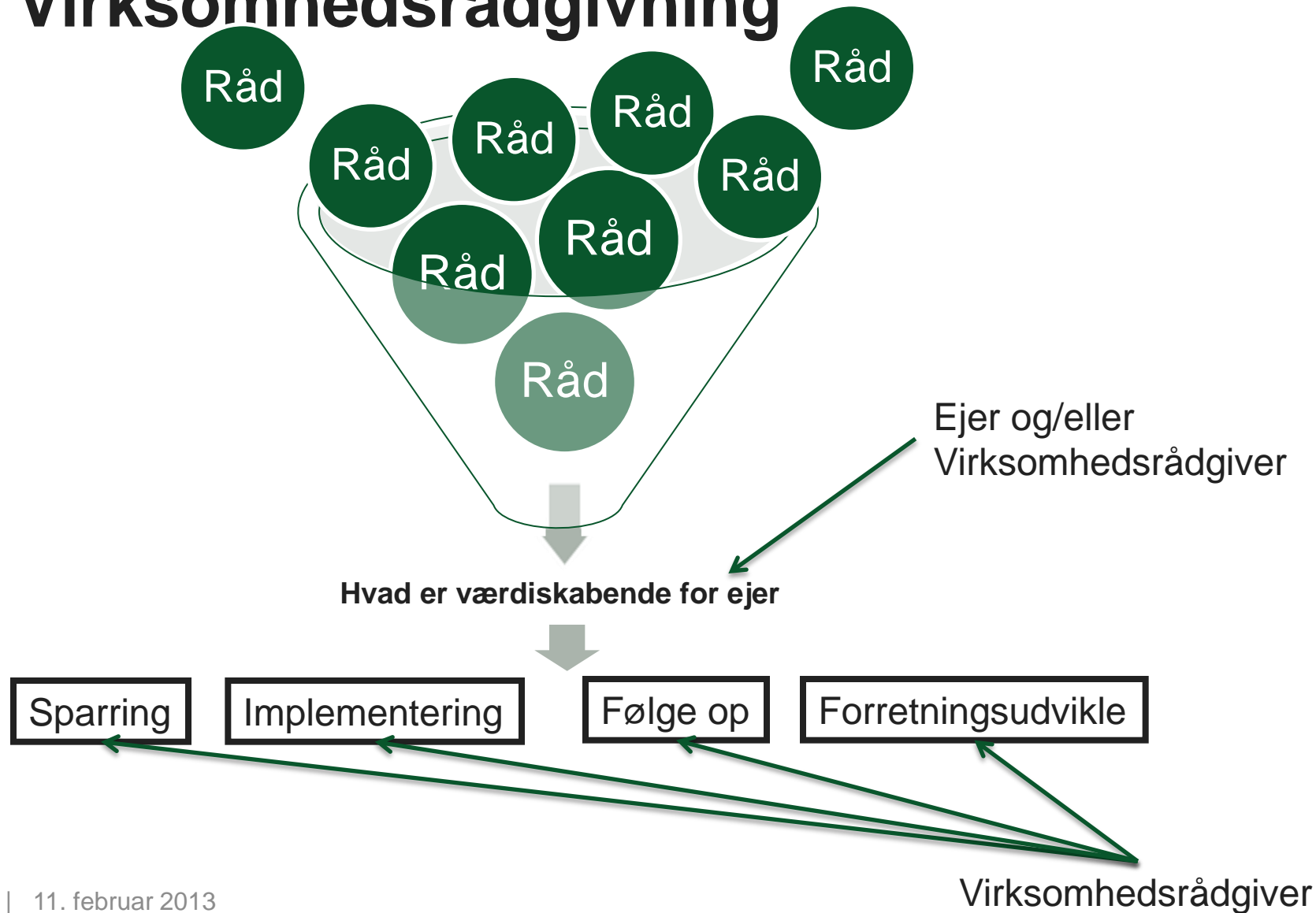
Strategisk Niveau:
PROFIT

Taktisk niveau:
PROCES

Operationel niveau:
PROBLEM



Virksomhedsrådgivning



VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

FRA DIN IDE TIL DIN VIRKSOMHED

2. Løsninger

- Projektplan/forretningsplan
- Prototype
- Planlægning
- Risikoanalyse
- Markedsanalyse
- Fundraising

3. Igangsættelse

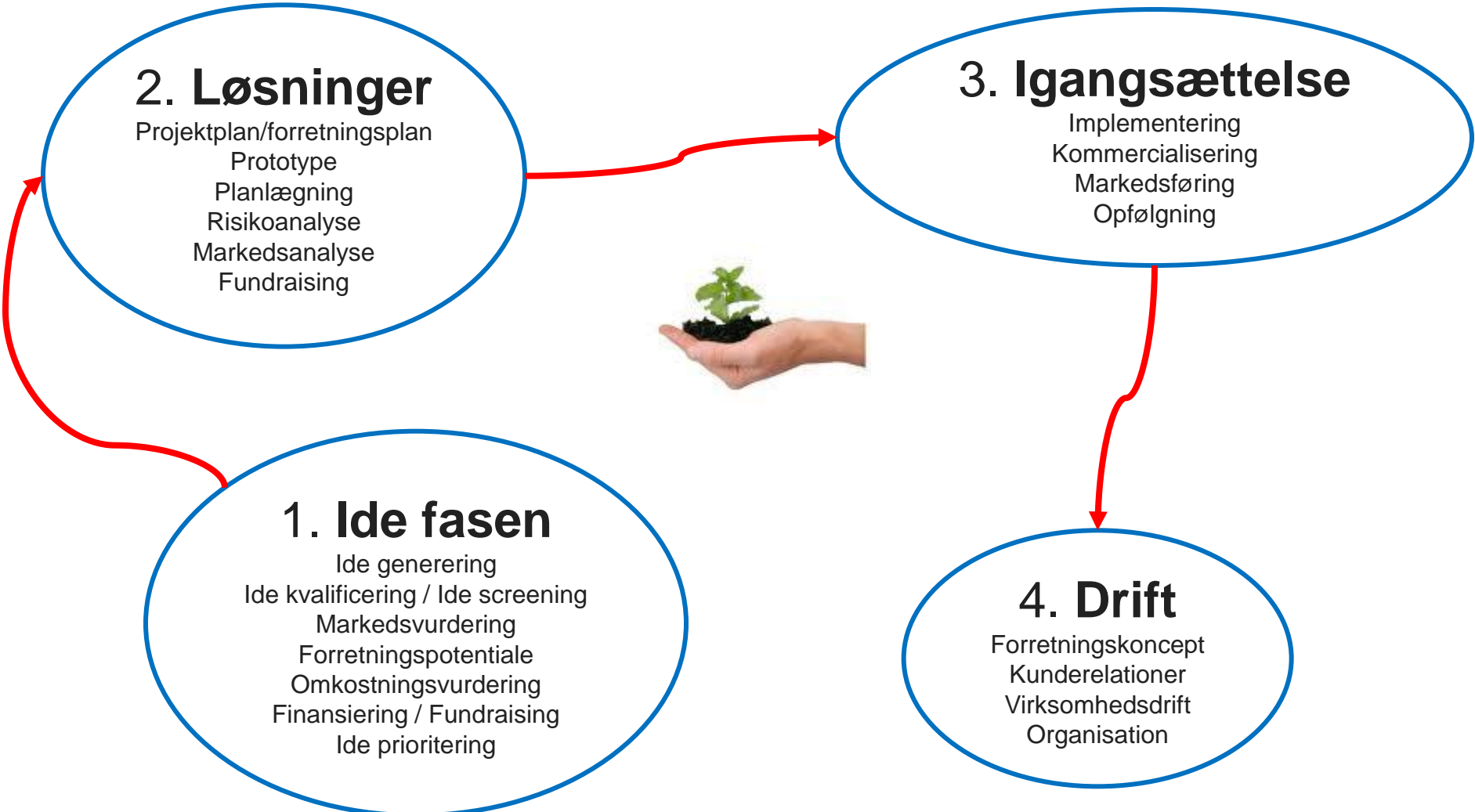
- Implementering
- Kommercialisering
- Markedsføring
- Opfølgning

1. Ide fasen

- Ide generering
- Ide kvalificering / Ide screening
- Markedsvurdering
- Forretningspotentiale
- Omkostningsvurdering
- Finansiering / Fundraising
- Ide prioritering

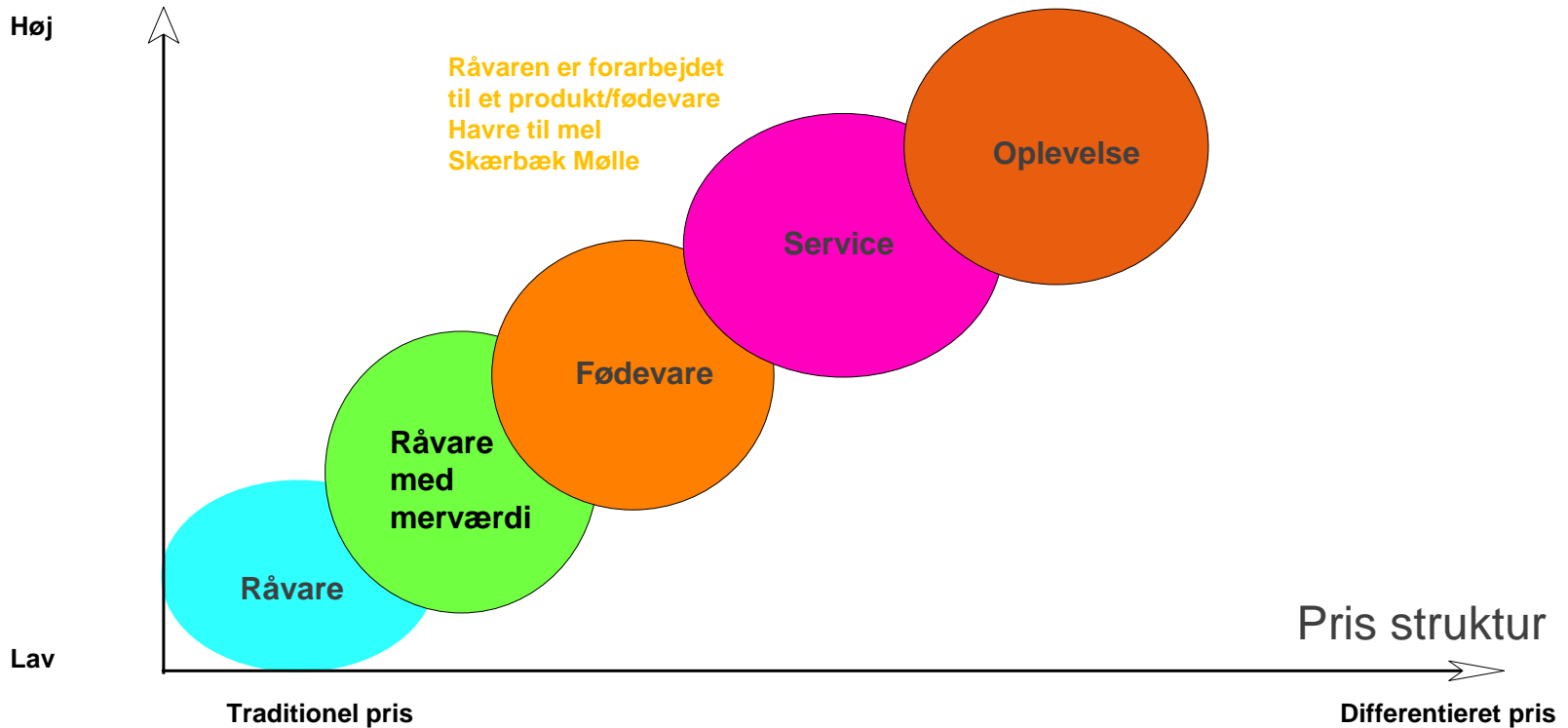
4. Drift

- Forretningskoncept
- Kunderrelationer
- Virksomhedsdrift
- Organisation



Differentierede produkter

Graden af værditilvækst



Den traditionelle landbrugsproduktion
 Havre til svineproduktion

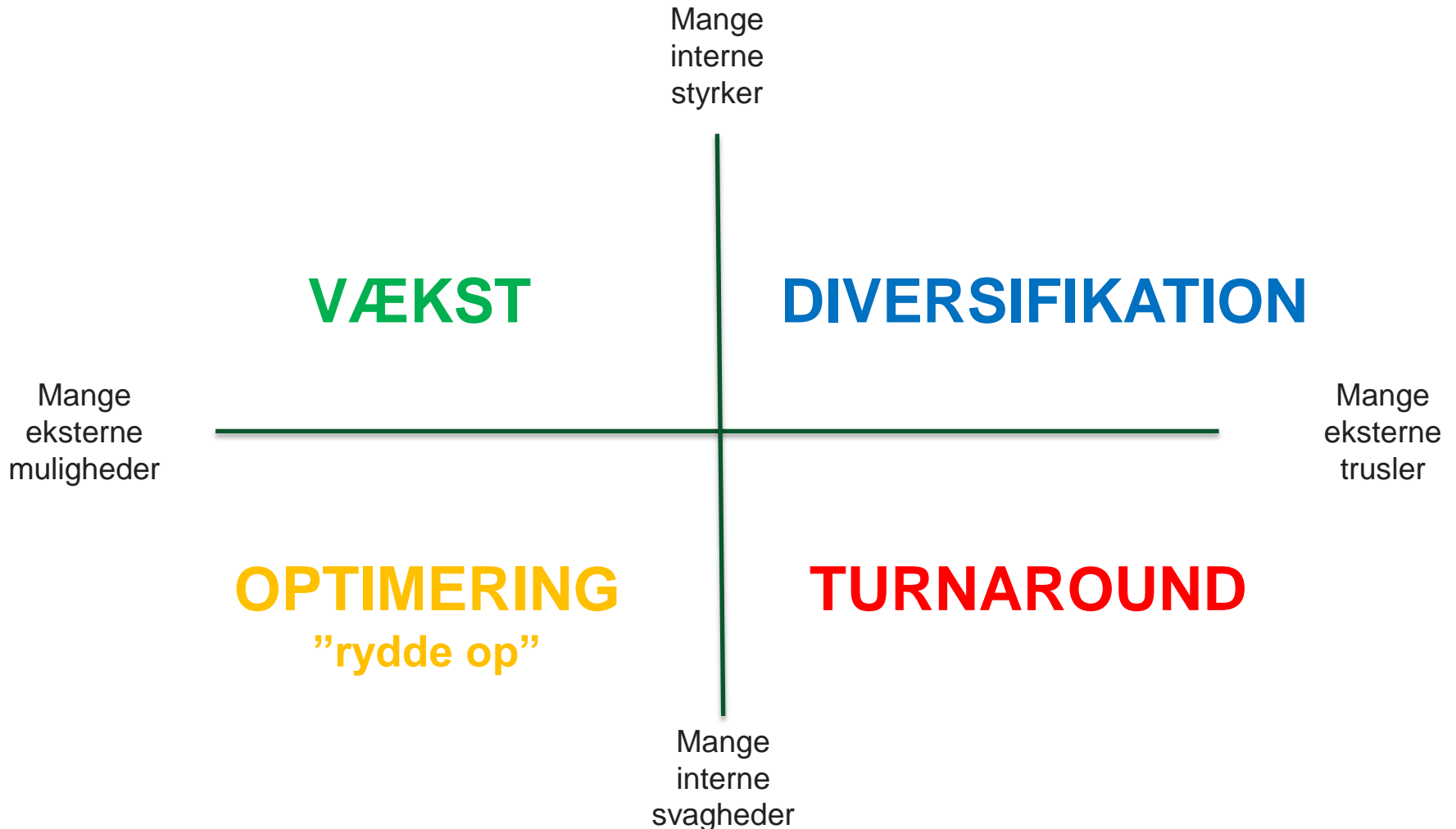
Den traditionelle produktion tilført merværdi
 Havre til konsum

Fødevarer tilføjes en ekstra service
 Brød bagt på havre
 Skærbæk Mølle



PROJEKT VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING VÆRDIYDELSER

Virksomhedsrådgivning og virksomhedens SWOT



Virksomhedsrådgivning

- vi gør det lettere at være erhvervsdrivende

Overlevelse

- Indsatsområder:
- **Forretningskoncept**
- **Organisation**
- **Virksomhedsdrift**
- **Kunderelationer**

Udvikling

Overblik

Indsigt

Styring

VirksomhedsRådgivning

Konceptet/produkterne/ydelserne

Forretningskoncept	Kunderelationer	Virksomhedsdrift	Organisation
Forretnings ide	Salg	Økonomistyring	Ejerkreds & bestyrelse
Produktportefølje	Markedsføring	Finansiering	Medarbejdere
Forretningsmodel	Branding	Leverance og projektstyring	Samarbejdspartnere
Kundeportefølje	Kommunikation & PR	IT-systemer	Forretningsgange
Markedsposition		Faciliteter	Juridiske forhold
Netværk	Netværk	Netværk	Netværk
Værktøjskasse	Værktøjskasse	Værktøjskasse	Værktøjskasse
Procesledelse	Procesledelse	Procesledelse	Procesledelse



PROJEKT VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING KOMPETENCER

VirksomhedsRådgiverens kompetencer

- **Strategisk** - forretningsudvikle virksomheden sammen med kunden
 - Samle alle data om kundens virksomhed
 - Via dialog få indblik i kundens strategiske mål
 - Udnytte den fag-faglige viden hvor det er muligt
 - Bruges til at sparre, udvikle og udarbejde relevante løsninger

- **Ledelse** - sætte holdet
 - Bruge viden om Rådgivningsvirksomhedens kompetencer
 - Få motiveret og udfordret DLBR kolleger til opgaverne
 - Udnytte viden om interne og eksterne netværk
 - Bruges til løsning af individuelle og specifikke kunde opgaver

- **Kundeorienteret** – fra min kunde til vores kunde
 - Bruge viden og netværk til at opbygge og fastholde dybe relationer – internt/eksternt
 - Hele tiden markedsføre kunden i interne netværk
 - Kundens realiserede merværdi er et resultat af vores fælles indsats

Virksomhedsrådgiverens kompetenceprofil

Virksomhedsrådgiver har fokus på den samlede virksomhed, når han rådgiver.

Han rådgiver typisk inden for:

- Strategi og forretningsudvikling
- Optimering af forretningen
- Økonomisk udvikling
- Organisering og virksomhedsstruktur
- Management og ledelse af virksomheden

Han varetager oftest opgaven som kundeansvarlig og fungerer som bindled mellem kunden og virksomheden derhjemme. For at kunne løse disse opgaver, skal du have en række faglige, metodiske og personlige kompetencer:

Virksomhedsrådgiverens kompetenceprofil

Faglige kompetencer

Som virksomhedsrådgiver er det afgørende, at have en bred økonomisk forståelse for virksomheden og det marked, som den er en del af. Du skal kunne danne dig overblik over hele virksomheden, og kunne bevare overblikket i arbejdet med at udvikle virksomhed. Samtidig skal du have indblik i forretningsporteføljen inden for de forskellige faggrene og forretningsenheder. Du skal være i stand til at foretage økonomiske analyser af den samlede forretning, og i samarbejde med kunden kunne kvalificere og prioritere nye forretningsideer, udarbejde forretningsplaner og handlingsplaner.

Som virksomhedsrådgiver kan det yderligere være relevant at have kompetencer inden for:

- Turnaround
- Gårdråd, advisory boards og bestyrelser
- Selskabsrådgivning
- LEAN
- Risikostyring
- Strategi
- Finansiering og investering

Du skal ikke vide alt inden for alle områder, men du skal indledningsvist kunne tale med kunden om fordele og ulemper, hvorefter spidskompetencer trækkes ind for at løse den konkrete opgave.

Virksomhedsrådgiverens kompetenceprofil

Metodiske kompetencer

Som virksomhedsrådgiver er det altafgørende, at du er god til at samarbejde med dine kunder, god til at lytte og tale med dem om deres virksomhed og herigennem afdække deres behov og ønsker til fremtiden. Men du skal også have evnen til at udfordre og inspirere dem ved at turde stille de skarpe spørgsmål, komme med nye perspektiver på udviklingen og have idéer til andre løsninger på de udfordringer, som de står overfor.

Som virksomhedsrådgiver skal du kunne:

- Styre processer i forbindelse med udviklingen af strategier mv.

- Styre projekter og sikre en effektiv implementering

- Styre innovationsprocesser

- Fungere som kundens egen udviklings- og økonomichef

- Sikre det rigtige hold af rådgivere til den konkrete opgave

- Lede møder – alt fra bestyrelsesmøder, bankmøder til rådgivningsmøder

Virksomhedsrådgiverens kompetenceprofil

Personlige kompetencer

Som virksomhedsrådgiver bringer du dine personlige kompetencer i spil i samarbejdet med kunderne og kollegerne. For at få et rigtig godt samarbejde med dem, skal du være udadvendt og tillidsskabende. Du skal kunne bevare overblikket over opgaven, være god til at følge op og drive tingene fremad. Det kræver en god portion selvtillid, viljestyrke og en vis evne til at brænde igennem med det, som du tror på.

Som virksomhedsrådgiver er det yderligere relevant at:

- Kunne spotte forretningspotentiale hos kunder

- Have fokus på værdiskabelse for kunden

- Have evnen til at forstå og leve sig ind i andre menneskers situation

- Kunne sige fra overfor kunden, hvis nødvendigt

- Være bevidst om egne styrker og svagheder

- Have kendskab til relevante netværk, der er interessante for kunderne

- ”Være til at få fat i”