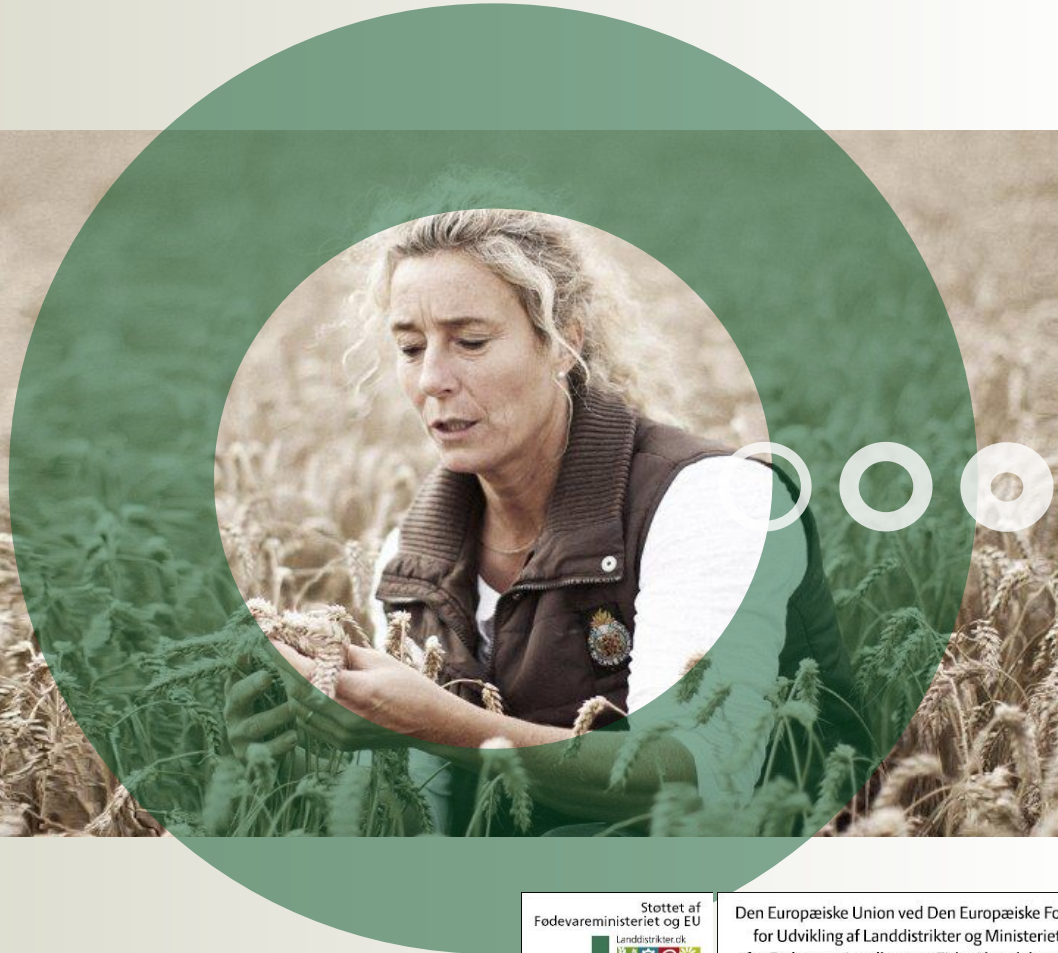
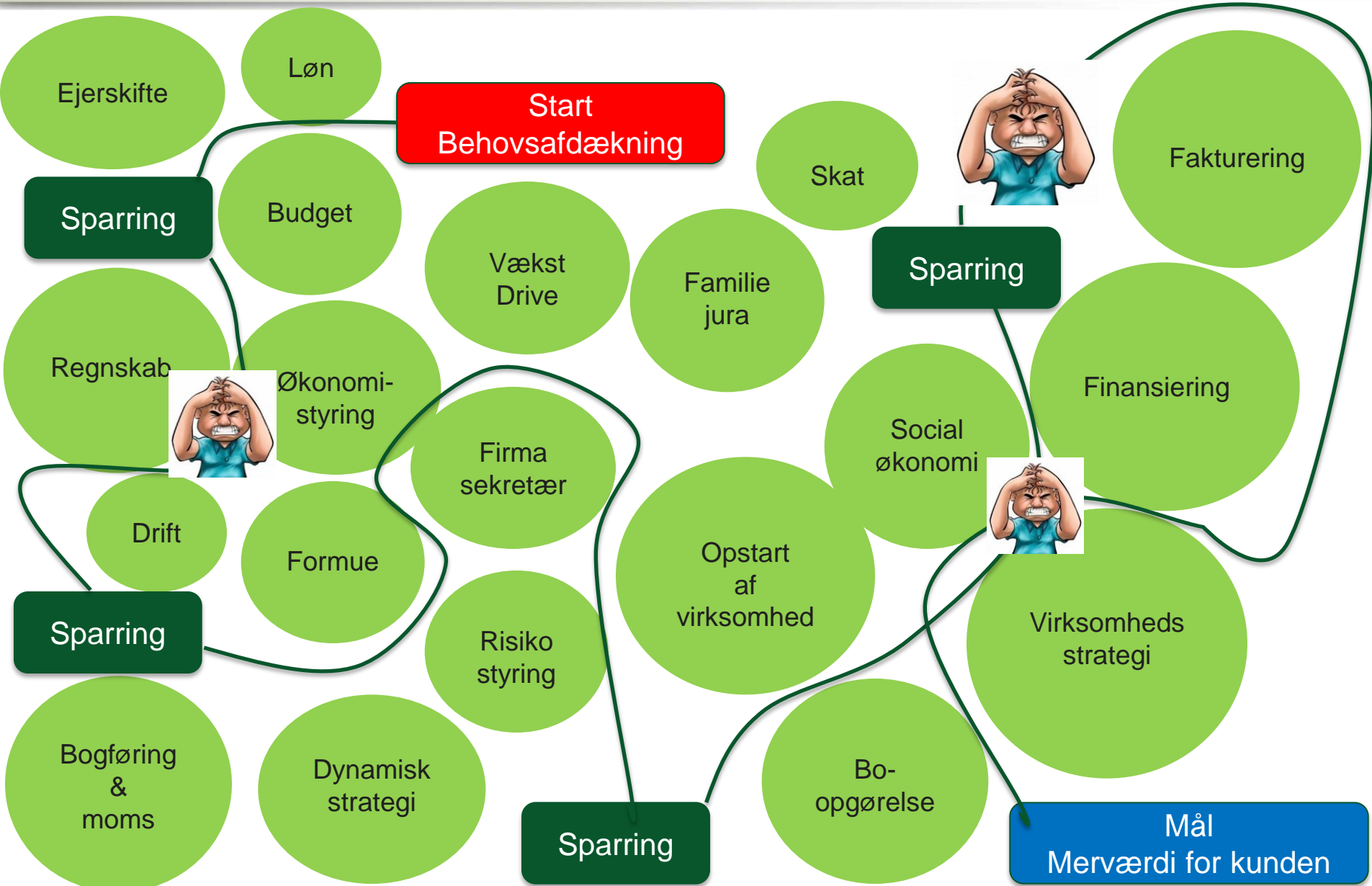




Projekt Virksomhedsrådgivning

Jakob Lave
Udviklingschef
Økonomiens dag





10 statements om virksomhedsrådgivning



Jeg ved ikke nok om (marko)økonomi og strategi

Skal jeg være 1000-kunstner?

De 1200 timer blokerer for udvikling af VR

"Jeg skal bare have mit på det tørre"

Driftsøkonomerne stiller sig på bagbenene

"Jeg er kunde hos Svend – ikke i foreningen"

I er for "agronomfor sigtige"

Han kan ikke løse mit problem alene mlm 8-16

"jeg har jo mit eget netværk"



Man rådgiver ikke bare en landmand ...

Råvareproducent

Arbejdsgiver

Virksomhedsleder

Håndværker

Iværksætter

Natur- og
husdyrforvalter

Familiefar

Med i vandværket,
idrætsforeningen,
skolebestyrelsen

Virksomhedsrådgivning





VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

— OVERORDNEDE DLBR MÅL

Landmanden er på vej gennem en udvikling fra:
bonde – landmand – driftsleder – virksomhedsleder – erhvervsleder

Projekt VirksomhedsRådgivning skal understøtte denne proces ud fra landmandens aktuelle behov og ønsker

Landbrugsvirksomhederne bliver større og mere komplekse

Projekt 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

Projekt VirksomhedsRådgivning skal via sparring og samarbejde med ejeren sætte fokus på forretningsudvikling hos den enkelte virksomhed

VirksomhedsRådgivning

Kernekunden

Value added

Soliditets grad
>20%

Kunde med store udfordringer

Bulker

Fokus på forretningsudvikling

Vækst landmand

Overgår til selskab

Har over 7 mill. kr. i omsætning

Køber i dag økonomirådgivning for >100.000 kr.

Entrepreneur

Bruttoudbytte over 500.000 kr.

Produktions landmand

Kompleks kunde

Multibrug

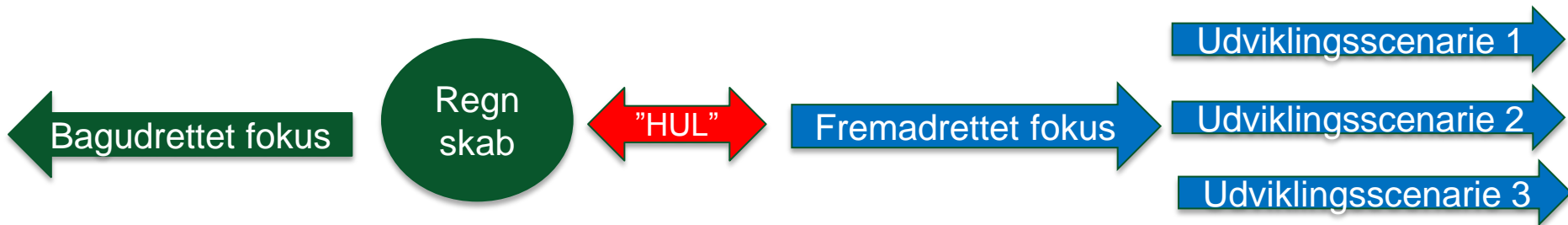
Har over 2 ansatte

Indsigt i virksomhedsforhold – gerne fra andre brancher

Kobling af status og driftsøkonomi som basis for forretningsudvikling

Individuel sparring med kunden i forhold til hans behov

Gå fra at være konsulent til at være kundens sparringspartner



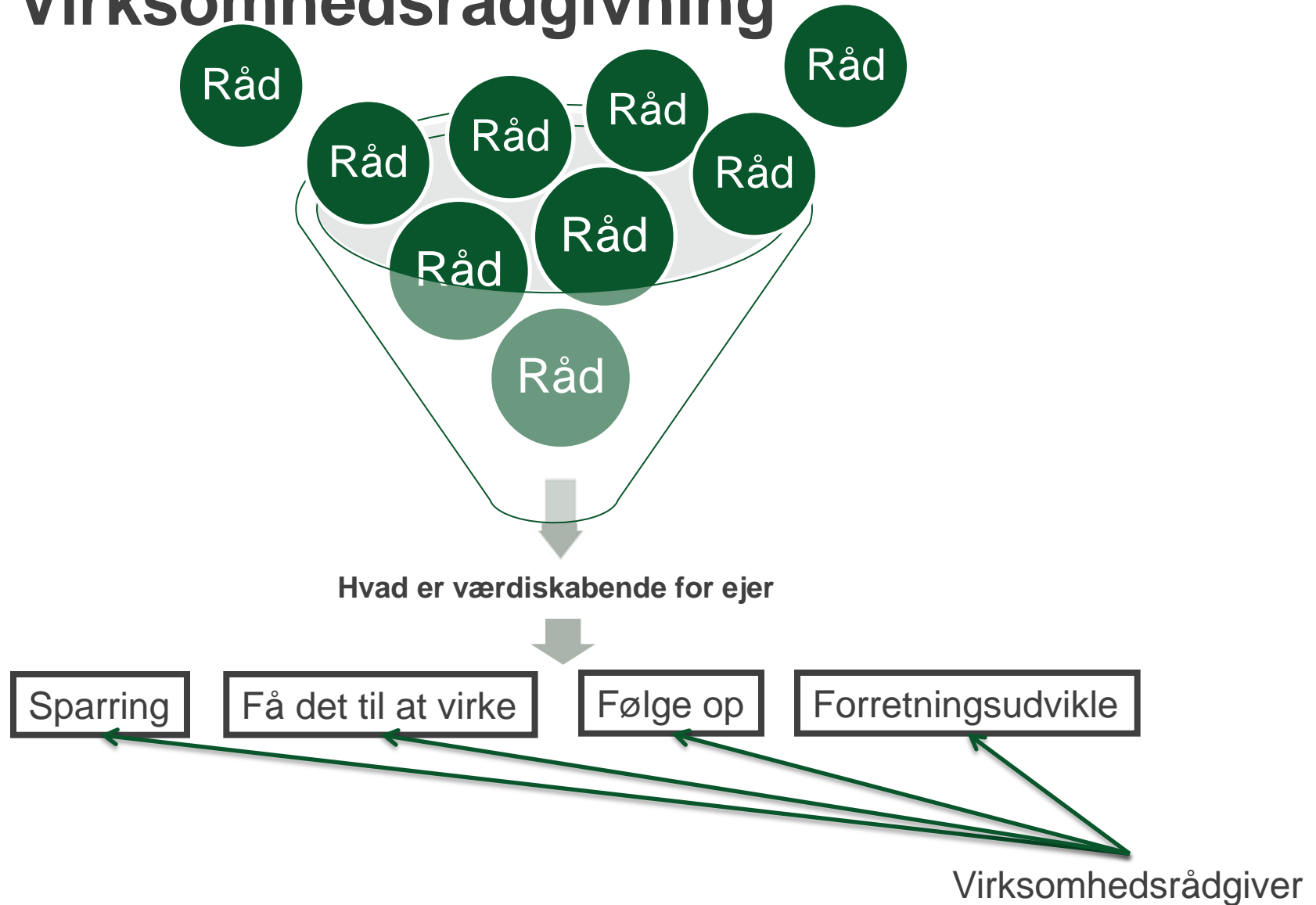
Kundens generelle oplevelse af DLBR:

- **God branchefokus**
- Gode til serviceydelser
- **Gode til statusdelen og skat**
- Gode til driftsøkonomi

Kundens inspiration til forretningsudvikling p.t.:

- Overblik på koncernniveau
- **Netværk**
- Gårdråd/bestyrelser
- **Nye ERFA-grupper**

Virksomhedsrådgivning



Vækstlandbrug - Strategiske implikationer

- Tværgående rådgivningsbehov hos lead-users
 - Risikoledelse
 - Udlandsetablering
 - Forretningsudvikling
 - Generationsskifte
 - Selskabsrådgivning
 - Rekruttering og personaleledelse
- Bredde og dybde i rådgiverens og sekretærens rolle

Kompetencer/ansvarsområder

Det hårde ...

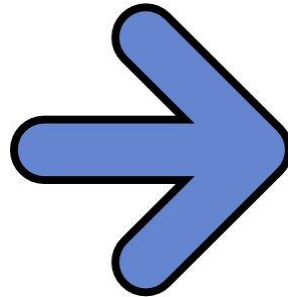
- Koncernoverblik
- **Strategiske processer**
- ”de lyserøde sider” i JP/Børsen
- **Proces- og projektstyring**
- Bestyrelse/advisory board
- **Fagligt speciale (sikker havn)**
- Ledelsesrådgiver

Til at få fat i!

Det bløde ...

- ◆ Problemknuser – også ift. rådgiverholdet på bedriften
- ◆ **Netværker – med eget netværk**
- ◆ Udfordrer
- ◆ **Kunden bliver ved forhandlingsbordet**
- ◆ Menneskekender

"Fra Ø90 nummer til unik kunde



Grøn

- Forretningsudvikling
- Optimering

Gul

- Optimering
- Lean/Bundlinje

Rød

- Turnaround
- Ejerskifte?

GÆLD		Danmark - udtræk ØDB 2010 for 5040 fuldtidsejendomme		
+100	Driftsres (1.000)	11	-1006	-2458
	res primær drift (1.000)	1928	742	-576
	normtimer	8957	7316	6251
	lønningsevne	163	-11	-252
	%-andel	2,1	1,5	1,4
80-100	driftsres (1.000)	407	-500	-1349
	res primær drift (1.000)	1792	781	-18
	normtimer	8058	8221	5459
	lønningsevne	150	-2	-190
	%-andel	6,6	7,5	5,8
60-80	driftsres (1.000)	862	-63	-570
	res primær drift (1.000)	1705	729	147
	normtimer	6999	6152	4474
	lønningsevne	157	-5	-172
	%-andel	10,2	11,3	10,1
0-60	driftsres (1.000)	1058	374	-38
	res primær drift (1.000)	1322	594	167
	normtimer	4903	4282	3184
	lønningsevne	190	-9	-209
	%-andel	14,4	13,0	16,1
Lønningsevne		GOD	MIDDEL	LAV

Samarbejde med 8 rådgivningsvirksomheder i DLBR

- Kompetencebehov hos rådgiverne
- Organisering med størst mulig succes
Assistent – økonomi/drift - Virksomhedsrådgiver
- Temamøder for virksomhedsrådgiverne
- VIP (F) – for landmænd og deres rådgiver
- Yngre landmænd på vej ind i erhvervet
- Bestyrelse – nye ejerformer
- Gårdråd v. 2.0
- ...

