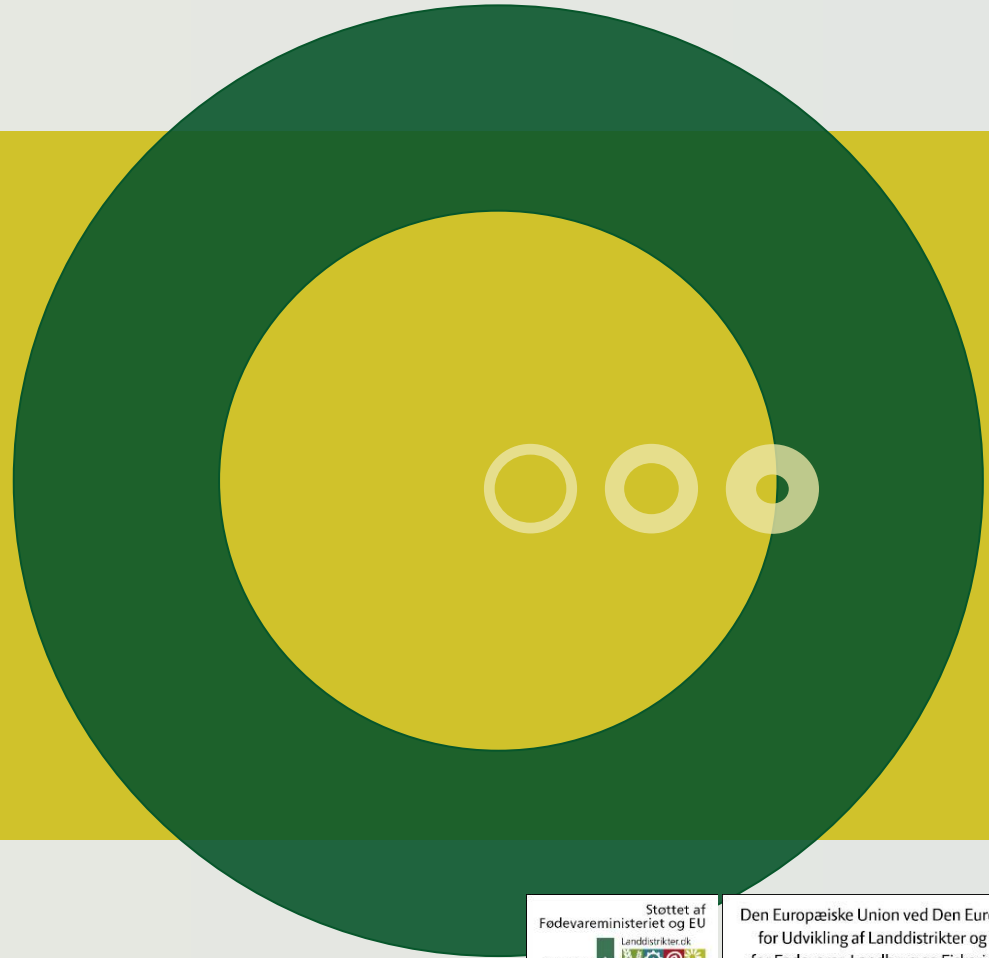




VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

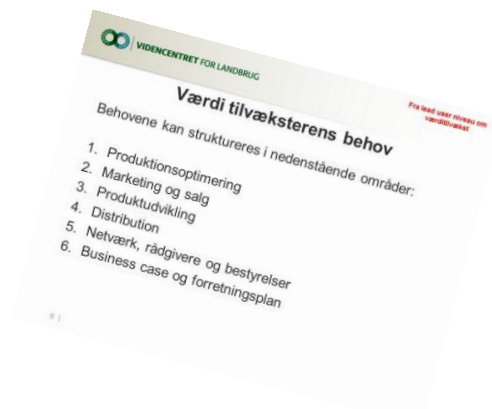
Værditilvækst – merindtjening på råvarerne

Workshop I
29. august 2012



Kommentarer fra DLBR virksomhederne til ”Highlights fra Behovsundersøgelsen”

- Mangler emner på netværk, hvor der kan hentes inspiration
- Større opmærksomhed på ægtefællen, der ofte kan medvirke til at give et nuanceret billede af ”virksomheden”
- Det er svært for landmændene at vide, hvilken rådgivning de skal opsøge i forbindelse med værditilvækst
- Mangler viden på afsætningsdelen
- Værditilvækstere kan findes på familievirksomhederne og de store virksomheder



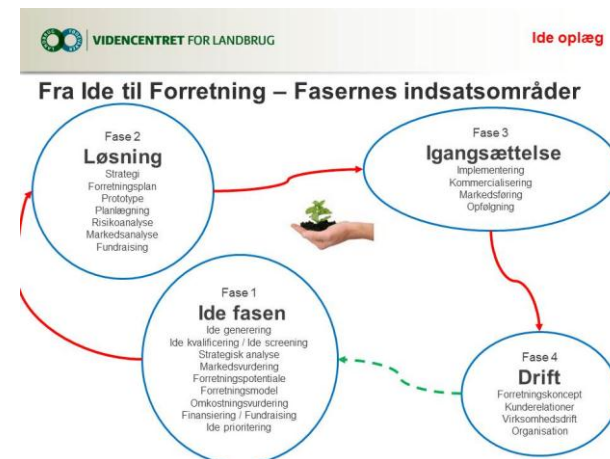
DLBR virksomhederne og deres aktiviteter

- Er obs på andre indtjeningsmuligheder for landbruget
- Motiverende som rådgiver at få muligheden for at arbejde med et nyt ukendt område
- Finder og søger efter netværk, fx samarbejde med Rådet for Agroindustri, hvor der hentes inspiration vedr. afsætning og sparring vedr. salgsnetværk
- Ser på distribution – fx mindre bedrifter, som kan markedsføre sammen
- Afholdelse af Fødevaremarked, hvor landmændene (first movers) har mulighed for at vise deres produkter
- En udfordring – at landmænd er vant til afsætningsmæssig pligt
- Vigtigt med ledelsesmæssigt fokus hos DLBR virksomhederne og udarbejdelse af forretningskoncept for værditilvækst

Kundeundersøgelser viser, at værditilvækstere ofte henter deres viden uden om DLBR virksomhederne

Hvad forventer DLBR virksomhederne sig af projektet

- Projektet skal afdække markedet og dets behov
- Rådgiverne skal blive klædt på til at kunne varetage optimal sparring og rådgivning til værditilvækster
- Kende til processen for værditilvækster
 - DLBR virksomhederne er gode til "Driftsfasen" og mangler inspiration til "Idé fasen"



Rådgiverkompetencer

- Afsætning af varer til detailkæde kræver volume og ensartet kvalitet
- Umætteligt behov for nye produkter
- Kan DLBR virksomhederne bliver gode til denne forhandling?

Skabe værdi

INFRASTRUKTUR

Ressourcer og Kerne Kompetencer

- Helhedsorienteret tilgang
- Tværfaglighed
- Netværk & partnere
- Personafhængig
- KAM
- Aktiv lytning og spørgeteknik
- Driver / profil
- Vi kan alt

Nøgleaktiviteter

- Skabe værdi
- Ressource og kernekompetencer
- Tværfaglighed og helhedsorienteret
- KAM
- Procesrådgivere (lytte og spørgeteknik)

Netværk og Partnere

- Projektledelse
- Risikostyring
- Facilitatorer
- Kvalificering af forretningsviden
- Erfa-grupper – netværk
- Rådet for Agroindustri
- Relevante muligheder for outsourcing uden for DLBR

Værditilbud

YDELSER

Produkter og ydelser

- Dynamisk strategi
- Standardprodukter
- Forretningsplaner
- Virksomhedsrådgiver
- Standard
- B-plan
- Projekter – proces
- Risikostyring
- Økonomistyring
- Erfa-gruppe
- Kvalificering af beslutningsgrundlag

Levere værdi

KUNDER

Kunde Relationer

- Hel kunderelation
- KAM funktion
- Købe forretningsudvikling ind
- Netværk

Distributions Kanaler

- Ifm. budgetlægning – spørge ind til nye projekter
- Dynamisk strategi
- Workshop
- Uopfordret kontakt
- Inspirationsmøde
- Erhvervsråd

Kunde Segmenter

- Kunder der viser initiativ med noget andet
- HFCL – nogle der i gang
- Deltidslandbrug
- Udgangspunkt i egne og eksisterende kunder
- Spørg runde i huset – kundekartotek
- Netværk findes men hvem?
- Eksisterende kunder
- "Hele" kunder
- Største landbrug som primær målgruppe
- Eksisterende kunder
- Bynære

Omkostnings struktur

VÆRDI FANGST

Profitzonen

Betalingsstrømme