

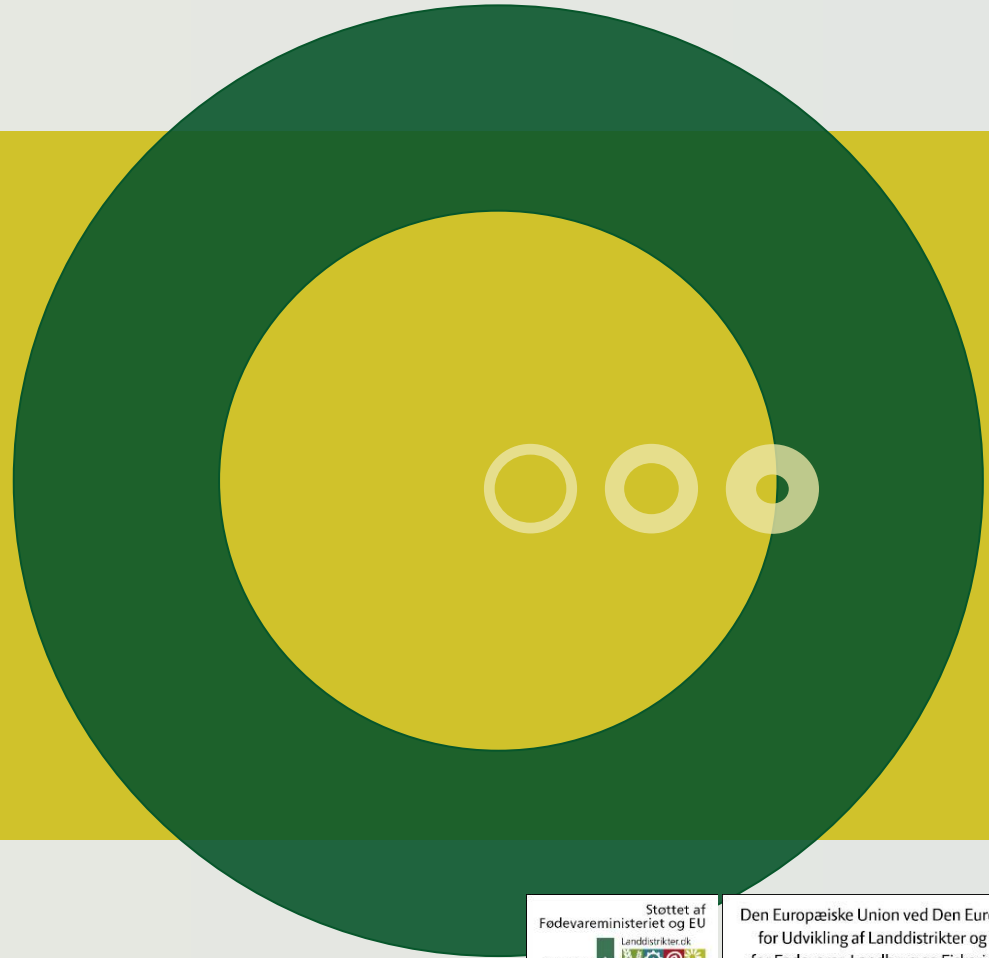


VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Værditilvækst - Projektets resultater

Workshop 1 d. 29. august 2012

Specialkonsulent
William S. Andersen





VÆRDITILVÆKST

Rådgiverkompetencer

Livscyklus faser for Værditilvækster og **fokus**

- Fase 1 – **Ide fase** – **Kvalificerings fokus**
- Fase 2 – **Løsnings fase** – **Udviklings fokus**
- Fase 3 – **Igang sættelses fase** – **Optimerings fokus**
- Fase 4 – **Drifts fase** – **Vækst fokus**
Større volumen, flere produkter og behov for ledelse
- Fase 5 – **Afsætnings fase** – **Mersalg og eksport fokus**

Skabe værdi

INFRASTRUKTUR

Ressourcer og
Kerne
kompetencer

Nøgleaktiviteter

Netværk og
Partnere

Værditilbud

YDELSER

Produkter og
ydelser

Levere værdi

KUNDER

Kunde
relationer

Kunde
segmenter

Distributions
kanaler

Omkostnings struktur

VÆRDI FANGST

Profitzonen

Betalingsstrømme

Virksomhedens performance



Strategi og mål



Forretningskoncept



Organisation



Kunderelationer



Virksomhedsdrift



Virksomhedens udviklingsfokus



Betalingsstrømme status



Betalingsstrømme fremadrettet



Risikoanalyse



Ledelse og management

SCREENING AF VIRKSOMHEDEN - KOMPLEKSITET

Leverandørforhold

- Antal leverandører
- Leverandørtyper
- Kvalitetssikring

Kundeforhold

- Antal kunder
- Antal kundesegmenter
- Kunderelationer
- Kundefokus

Markedet

- Lokalt
- Regionalt
- Danmark
- Skandinavien
- Europa
- Globalt

Virksomhedsforhold

- Antal ansatte
- Forarbejdningsgrad
- Styringsbehov
- Kvalitetssikring
- Forretningsmodellen

Produktportefølje

- Antal produkter
- Graden af forædling
- Værdikurven
- Bostonmatricen

Serviceportefølje

- Antal tilknyttede services
- Distributionssystem



Værditilvækster

- Hvor kan DLBR byde ind med rådgivning og sparring?

Hvor kan DLBR byde ind med rådgivning og sparring

- **Bestyrelser med fornødne kompetencer**
- **Specialistviden på fødevarer**
 - Produktudvikling
 - Distribution
 - Fødevaresikkerhed/kontrol
- **Facilitere netværk med andre nicheproducenter**
- **Processen fra "ide til forretning"**
 - Business case
 - Forretningsplan
- **Strategi**
 - Bulk strategi
 - Differentieringsstrategi
 - Værdikæden
 - Diversifikations strategi
- **Økonomistyring**
- **Optimering af produktionen**
- **Salg og markedsføring**
 - Også i lokalområdet

Barrierer for DLBR i at rådgive værdi tilvæksteren

- Primært fokus på optimering og produktet
 - svært at tale om salg, markedsføring og produktudvikling
- Producenten mener produktet sælger sig selv
 - svært at få producenten til at gå fra produkt mod kundefokus
- Rådgiveren vurderes på baggrund af deres fag-faglige viden og viden om virksomheden
 - svært at matche ejerens dybe viden
- Foretrækker netværk med landmænd og forretningsfolk
 - modsat rådgivere generelt
- Begrænsede midler til rådgivning – begrænset bundlinje
 - konkrete resultater via relativ billig rådgivning
- Rådgivning på løsning af meget praktiske opgaver
 - forhandling med detailkæde o.lign.