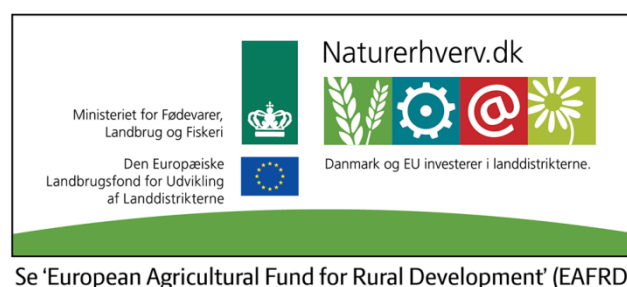


Deltagerliste til workshop for deltidsrådgiver d. 19/11 2013, LMO, Søften

Navn	Virksomhed
Jan Ovesen	AgriNord
Silke Lorentzen	Djursland Landboforening
Henrik Larsen	Djursland Landboforening
Lars D. Klausen (Syg)	Agrovi
Arne Lauridsen	Agrovi
Lise Moeskjær	LHN
Terkel Gad	LRS
Thomas Lind	Østdansk Landbrugsrådgivning
Jesper Fuglsang	Landbosyd
Bent Thuehøj	LMO
Hanne Pontoppidan	Centrovic
Carl-Martin Hansen	KHL
Ole Rahbæk Pedersen	JLBR
Inge Hvolmgaard Olesen (Syg)	Gefion
Karen Aagaard	Heden & Fjorden
Kirsten Kjelddal	Heden & Fjorden
Jette Kejser	NF plus
Keld Taulbjerg	SLF



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Deltidslandmænd og Økonomistyring

v/Projektleder Merete Jensen, VFL

Workshop for deltidsrådgivere

Den 19. november 2013

Afholdt på LMO, Søften

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



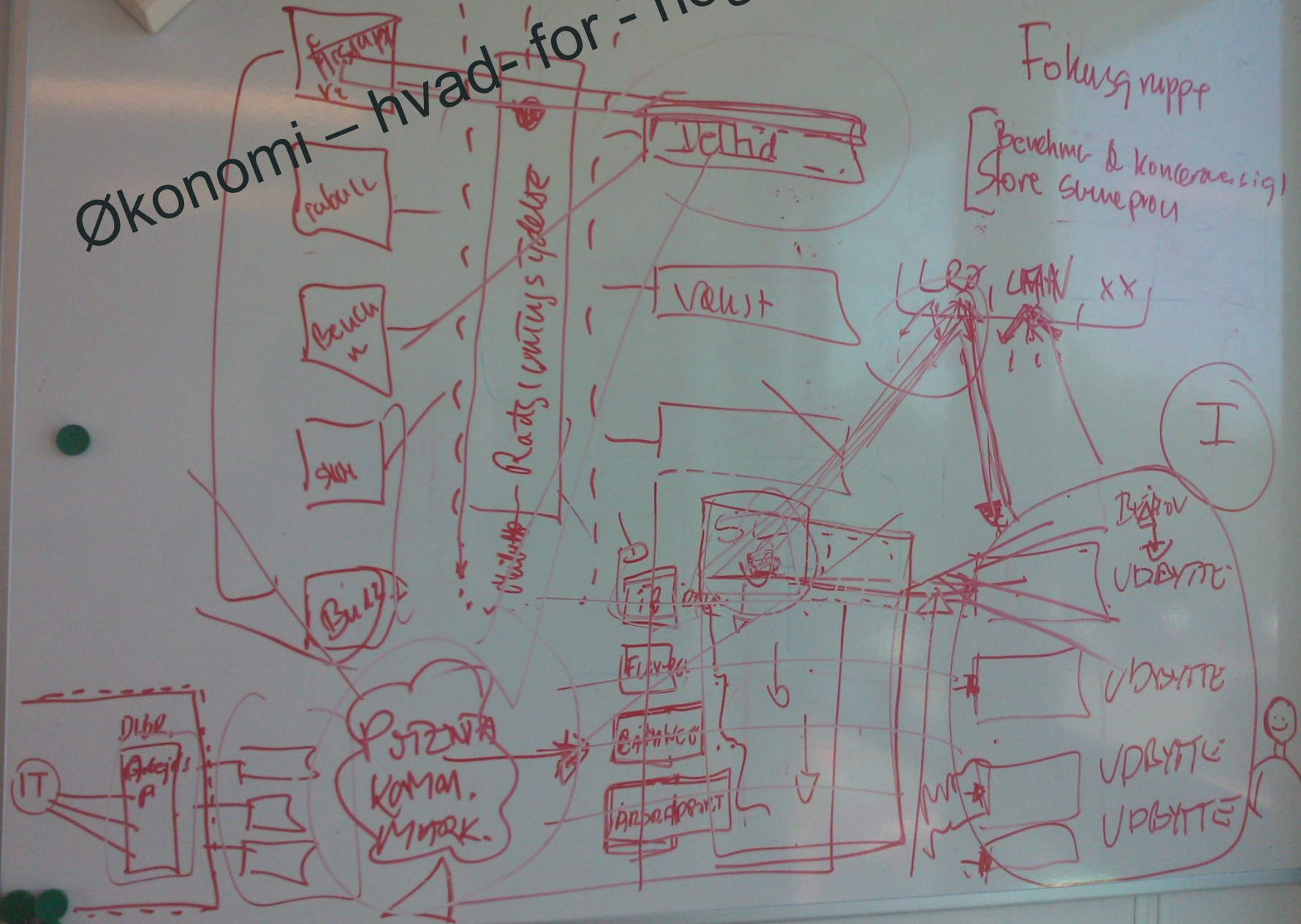
Naturerhverv.dk



Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

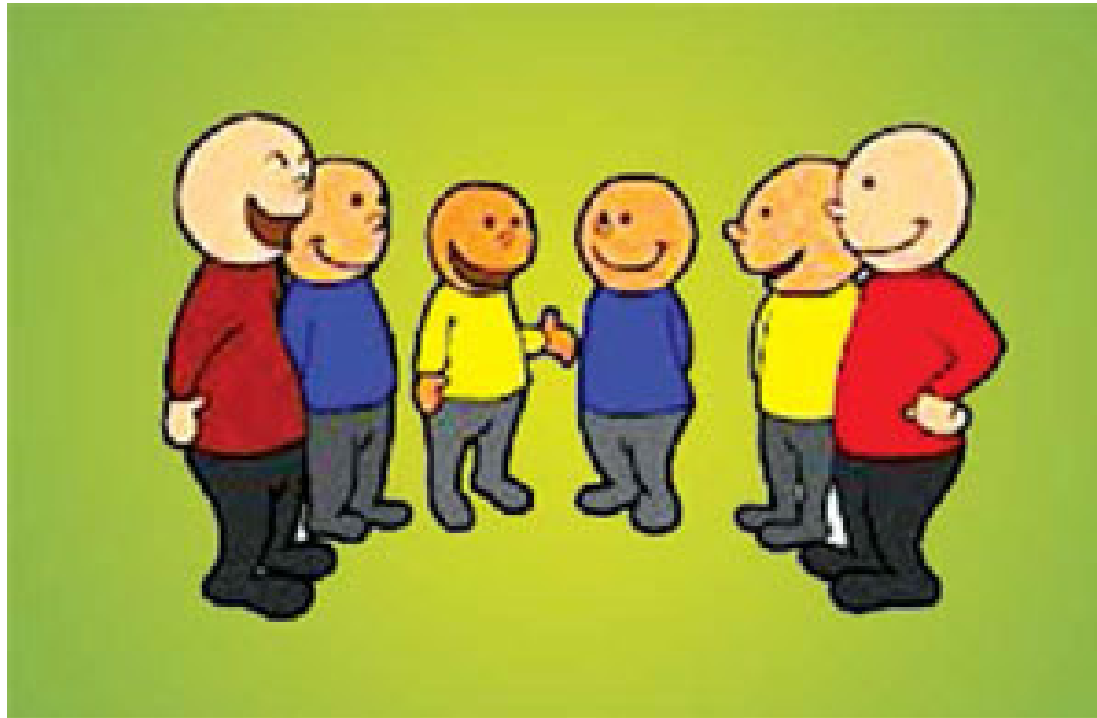
Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Økonomi – hvad-for - noget

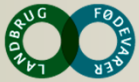


Økonomistyring

- Økonomistyring handler om at træffe og gennemføre rationelle beslutninger
- Virksomhedens strategi gennemføres som planlagt og rejse advarselssignaler, hvis der opstår uforudsete hændelser eller hvis grundlæggende forudsætninger ændres undervejs



- ◆ Erfaringerne fra deltagere -> rådgivningsvirksomheden
- ◆ Erfaringerne fra deltagere -> projektet -> DLBR



Hvad siger deltidslandmanden så:

Deltidslandmanden har *ikke* behov for økonomistyring

Men vil gerne:

- Vide om man kan gøre det bedre som landmand
- Vide om pensionsindbetalingerne er optimale
- Vide hvor meget man må forvente at skulle betale i skat sidst på året
- Vide hvordan kassekreditten ser ud når året er omme
- Vide om det var en god idé at forpagte de ekstra hektarer
- Sikre sine værdier i ejendommen og få det optimale ud af et salg

Sagt på rådgiver-sprog: Ja, deltidslandmanden har brug for økonomistyring

Tal så det er til at forstå...

Råbalance – hvad er det for noget?

Alle snakker om benchmarking, men ingen fortæller hvad det er

Hvad er værdien af jeres produkter og ydelser?

Fortæl mig hvad jeg kan bruge det til

Økonomiprodukter til deltidslandmænd

	Hvad kan indholdet være i relation til deltidslandmand	Hvad er fordelene for deltidslandmanden	Hvad er udbyttet for kunden	Hvad er udbyttet for DLBR-virksomheden
Ø90 Online	Kasseregistrering, lynmoms, råbalance og evt, budget og opfølgning. Se de enkelte dele nedenfor	Der kan løbende være bogført og landmand kan udskrive råbalance når han har brug for det. Der er et større incement fra både landmand og assistent til at få kontoplanen tilrettet	Landmanden har fingeren på pulsen (hvis det er vigtigt) Når der er bogført kan der trækkes en råbalance, der hurtigt kan afslutte diskussionen om status og hvad der er plads til i det kommende kvartal. Stort ejerskab til egen økonomi	Man får knyttet kunden tættere, idet det bliver sværere at skifte fra Ø90, når man som landmand også bruger det som bogføringsmodul.
Kasseregistrering	Se ovenfor			
Fakturering	Ikke relevant for ret mange	Har ikke styr på om det kan være økonomisk ok at anvende for de, der har en form for direkte salg, f.eks kød.	Professionel fakturering	?
Statusseddel	Online udfyldning af statusseddel	Relevant hvis man anvender Ø90 online	Fri for papir og tilbagesendelse	Fri for indtastning
Automatisk data	En del deltidslandmænd bruger lokale leverandører, der ikke er tilmeldt, men det må komme an på den konkrete situation	Mindre bogføring	Arbejdslettelse	arbejdslettelse

Økonomiprodukter til deltidslandmænd

	Hvad kan indholdet være i relation til deltidslandmand	Hvad er fordelene for deltidslandmanden	Hvad er udbyttet for kunden	Hvad er udbyttet for DLBR-virksomheden
Budget	Hurtigt budget – 5 års overslag med kalkule	Hurtigt overslag på investering eller ændring i produktion. F.eks hvad betyder det at sætte slagtesvin ind		Mulighed for at vise at man kan levere rådgivning
	Årsbudget med Indlæsning af sidste års regnskab og tilretning til krav til indtjening	Ved større investeringer eller omlægning er der overblik over udvikling af resultat og likviditet		
Budgetopfølgning	Hænger uløseligt sammen med ovenstående			
Råbalance	Landmænd med Online trækker råbalance når der er bogført	Hvis man som landmand selv laver kasseregisteringen, vil det være oplagt at man også får glæde af råbalance	Løbende overblik og ejerskab til egen økonomistyring	Dejlige kunder, der garanteret har spørgsmål til opfølgning. Gode ambassadører
	Spark-døren-ind service umiddelbart efter halvårsmoms fra økonomikontoret til de deltidslandmænd, hvor kontoret bogføring og moms	Uden besvær status på økonomien	Mulighed for i 2. halvår at disponere, så man – også i skat – fremstår som virksomhed	God indgang til kontakt og evt. opfølgende opgave Viser at I vil kunderne
Skatte regnskab / flexregnskab	Med og uden virksomhedsordning	Skatteoptimering og mulighed for enkel virksomhedsordning	Sikkerhed for at opfylde myndighedskrav og modvirker at skat opfatter virksomheden som hobby	Generelt gode regnskaber at fylde huller med i produktionen

Økonomiprodukter til deltidslandmænd

	Hvad kan indholdet være i relation til deltidslandmand	Hvad er fordelene for deltidslandmanden	Hvad er udbyttet for kunden	Hvad er udbyttet for DLBR-virksomheden
Årsrapport	For de deltidslandmænd der har en produktion, hvor der er fokus på resultat i produktionen og hvor relevante analyser giver værd. Kræver en produktion af en vis størrelse. Relevante analyser kan være:	Mulighed for bedre at analysere årets resultat end ved et skatteregnskabet alene.	Kan være en fordel i forbindelse med optagelse af lån mm. Giver mulighed for benchmarking og relevante analyser til de landmænd, der gerne vil vide, hvor de tjener pengene	Fundament for at kunne levere en del andre ydelser , f.eks. benchmarking Opmærksomhed på at salg af årsrapport, der ikke bruges til noget vil opleves som en dyr løsning
	Fremskrivning af nudrift Med mulighed for at korrigere fremskrivningsprocenter	Hurtig og billigt billede af krav til indtjening i det kommende år	Fantastisk nem måde at få "budget" for en enkel drift ud de store udsving.	Nemt at se hvilke kunder, der har behov for rådgivning eller evt. et egentligt budget
	Mål og potentiale	Fokus hvor der er mulighed for at øge indtjeningen i produktionen	Oplevelse af at regnskaber skaber merværdi og ikke blot er en gennemgang af tal	Meget nem disposition for fokusområder ved gennemgang af årsrapporten
	Driftsgrensanalyse	Mulighed for benchmarking på udvalgte driftsgrene, f.eks kornproduktion, kartofler, slagtekalve eller -svin	Hvor er jeg som deltidslandmand god og hvor kan jeg blive inspireret af andre	Jo flere deltidslandmænd, der er med i ØDB, jo bedre benchmarking for de, de ønsker det

Økonomiprodukter til deltidslandmænd

	Hvad kan indholdet være i relation til deltidslandmand	Hvad er fordelene for deltidslandmanden	Hvad er udbyttet for kunden	Hvad er udbyttet for DLBR-virksomheden
Benchmarking	Virksomhedsanalyse på tilsvarende deltidsbedrifter Eller produktionsanalyse på udvalgt produktionsgren	Sammenligning med andre bedrifter der ligner	Inspiration til fokusområder "blive bekræftet i at jeg er god"	Nemt at give merværdi for kunder, der sammenligne Input til erfagruppe
E-arkiv		Papirer samlet og nem adgang til fakturaer	Ingen problemer med at se bilag, der er afleveret til økonomikontoret. Nemt at slå op i stedet for at bladere i mapper	
E-faktura	Kræver at deltidslandmanden har leverandører, der leverer e-faktura.	Hvis der anvendes mange små lokale leverandører kan det være svært at se fordelene. Så det er individuelt.	Nem bogføring – og konkurrencestærkt pris	Knytter kunderne tættere til kontoret, da det bliver sværere at skifte en privat revisor

Fremskrivning

Resultatopgørelse i 1.000 kr.	Årsrapport 2009	Årsrapport 2010	Fremskrivning Pot.	Resultat 2011
Grovfoder	3.363	2.634	0,0%	2.634
Mælk	5.402	6.297	20,0%	7.556
Kvæg	246	215	0,0%	215
Andre landbrugsindtægter	25	3	0,0%	3
Bruttoudbytte	9.036	9.149		10.408
Udsæd	-116	-159	-10,0%	-143
Gødning	-222	-189	0,0%	-189
Planteværn	-212	-239	0,0%	-239
Diverse vedrørende markbrug	-85	-88	0,0%	-88
Kraftfoder mv.	-1.202	-1.684	8,0%	-1.785
Eget grovfoder	-1.408	-1.382	0,0%	-1.382
Andet indkøbt foder	-141	-153	0,0%	-153
Dyrlæge og medicin	-233	-244	4,0%	-254
Diverse vedrørende husdyrbrug	-202	-185	0,0%	-186
Stykomkostninger	-3.800	-4.304		-4.309
Dækningsbidrag	5.236	4.845		6.010
Energi	-366	-425	10,0%	-468
Maskinstation	-316	-45	5,0%	-47
Vedligehold	-532	-400	0,0%	-400
Lønomsomkostninger	-938	-860	0,0%	-860
Ejerafønning	-450	-450	0,0%	-450
Ejendomsskat og forsikringer	-184	-190	3,0%	-196
Diverse omsomkostninger	-219	-217	0,0%	-217
Kontante kapacitetsomsomkostninger	-2.555	-2.137		-2.637
A.f. og nedskrivninger m.v. (ekskl. nedskl./gevinsttab im. akt. jord, beboelse)	-749	-738	5,0%	-775
Kapacitetsomsomkostninger i alt	-3.304	-2.875		-3.412
Resultat af primær drift	1.932	1.970		2.597
Afkøbet EU-støtte	877	878	-5,0%	842
Resultat før finansiering	2.809	2.848		3.239
Forpagtningsafgift mv.	-1.053	-992	5,0%	-1.042
Renteindtægter	22	19	0,0%	19
Realiseret gevinst/tab værdipapirer	-729	115	-100,0%	0
Renteudgifter mv.	-1.209	-1.133	5,0%	-1.190
Prioritetsomsomkostninger	-16	0	0,0%	0
Realiseret gevinst/tab gæld	289	-119	-100,0%	0
Finansiering i alt	-2.716	-2.109		-2.212
Resultat efter finansiering	-107	537		1.027
Ejerafønning tilbageført	350	350	0,0%	350
Private indtægter	30	80	10,0%	88
Resultat før regulering og skat	-77	617		1.465
A.f. og nedskr. imm. akt., jord og bebo.	303	0	0,0%	0
Urealiseret regulering finansaktiver	-6	-495	-100,0%	0
Urealiseret regulering gæld	-672	163	-100,0%	0
Urealiseret regulering i alt	-375	-332		0
Årets resultat før skat	-452	285		1.465
Indtjeningskrav				
Ejerafønning af brugertamilie	300	300	0,0%	300
Forrentning af egenkapital	200	210	0,0%	210
Krav til Årets resultat før skat	500	510		510

DB Kødkvæg

Regneark til benchmarking af
kødkvægsbedrifters
produktionsresultat

Findes hos kødkvægrådgiverne

DB Kødkvæg.xls

Chr. Nr.: 0	Tlf. nr.: 0	DB Kødkvæg 2011	
Navn: -			
Adresse: -			
Postnr. og by: -			
Antal Årsammekøer		-	
Indtægter:			
Stk.	kg lev. vægt	slagte-%	kg slagte vægt
Udsætterko	#VÆPDI	-	-
Ungtyr/stude	#VÆPDI	-	-
Slagtekalve	#KVDI	-	-
Slagteindtægt pr. Årsammeko			
Køb/salg levebrug	Køb	Salg	
Pris	Stk.	Pris/stk	I alt
Køer	-	-	-
Kuier	-	-	-
Tyre	-	-	-
Køb/salg levebrug i alt			
Besætningsforskydning, pris	Primo	Pris/stk	I alt
	Stk.		
Køer	-	-	-
Kuier	-	-	-
Tyre	-	-	-
Heraf reaforskydning kr.			
Heraf konjunkturforskydning, kr.			
Totalforskydning i alt			
Tilvækst kg	Indgang	Vægt kg/stk	Udgang
	Stk.	I alt, kg	Stk.
Køer, køb/salg levebrug	-	-	-
Døde køer	-	-	-
Kuier, køb/salg levebrug	-	-	-
Døde kutekalve	-	-	-
Tyre, køb/salg levebrug	-	-	-
Døde tyrekalve	-	-	-
Levendefødte kalve	-	-	-
Besætningsforskydning, kg	Primo	Vægt kg/stk	I alt, kg
	Stk.		
Køer	-	-	-
Kuier	-	-	-
Tyre	-	-	-
Tilvækst kg i alt pr. Årsammeko			
Tilvækst kg i alt			
FE/kg tilvækst			
Handyrpræm. (graderet)	Pr. stk kr.		Pr. Årsammeko kr.
Indtægter i alt:			
Udgifter:			
Foder	FE/årsdyr	kr/FE	
Ko Græsning	-		
Indkøbt foder	-		
Hjemavlet grovfoder	-		
Halm, foder	-		
Korn og biprodukter (Frøgræs/halm)	-		
Kuier:		Kuier pr KPE	
Mælk	-		
Græsning	-		
Indkøbt foder	-		
Hjemavlet grovfoder	-		
Halm, foder	-		
Korn og biprodukter	-		
Slagtekalve:		Tyrekalve pr KPE	
Mælk	-		
Græsning	-		
Indkøbt foder	-		
Hjemavlet grovfoder	-		
Halm, foder	-		
Korn og biprodukter	-		
Mineraler og vitaminer	-		
Foder i alt:			
Dyrlæge, inseminering, foldtyr, diverse			
Omkostninger Daka			
Strøelse	kg i alt pr. år	kr/kg	
Udgifter i alt			
DB Ammekvæg i alt		DB pr. Årsammeko	
DB excl. Udgifter til græsning og hjemavlet grovfoder			
KPE/ha		kr/ha	
M/V-tiskud	-		
Naturpleje indtægt	-		
Jordeleje/græsleje *)	-		
Udgifter i alt			
DB inkl. M/V-tiskud/ naturplejeindtægt/jordeleje pr. Årsammeko			

*) Jordeleje/græsleje medtages ikke pt. såfremt det lejede areal udelukkende bruges til afgræsning el. produktion af grovfoder, da ammekvæget under foderudgifterne betaler standardprisen for grovfoderet for sammenligningens skyld.



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Workshop for deltidsrådgivere

VirksomhedsRådgiverens Værktøjskasse

19. november 2013

Specialkonsulent forretningsudvikling
Ivan Damgaard

PARTNER I
DLBR[®]
DANSK
LANDBRUGSRÅDGIVNING

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne

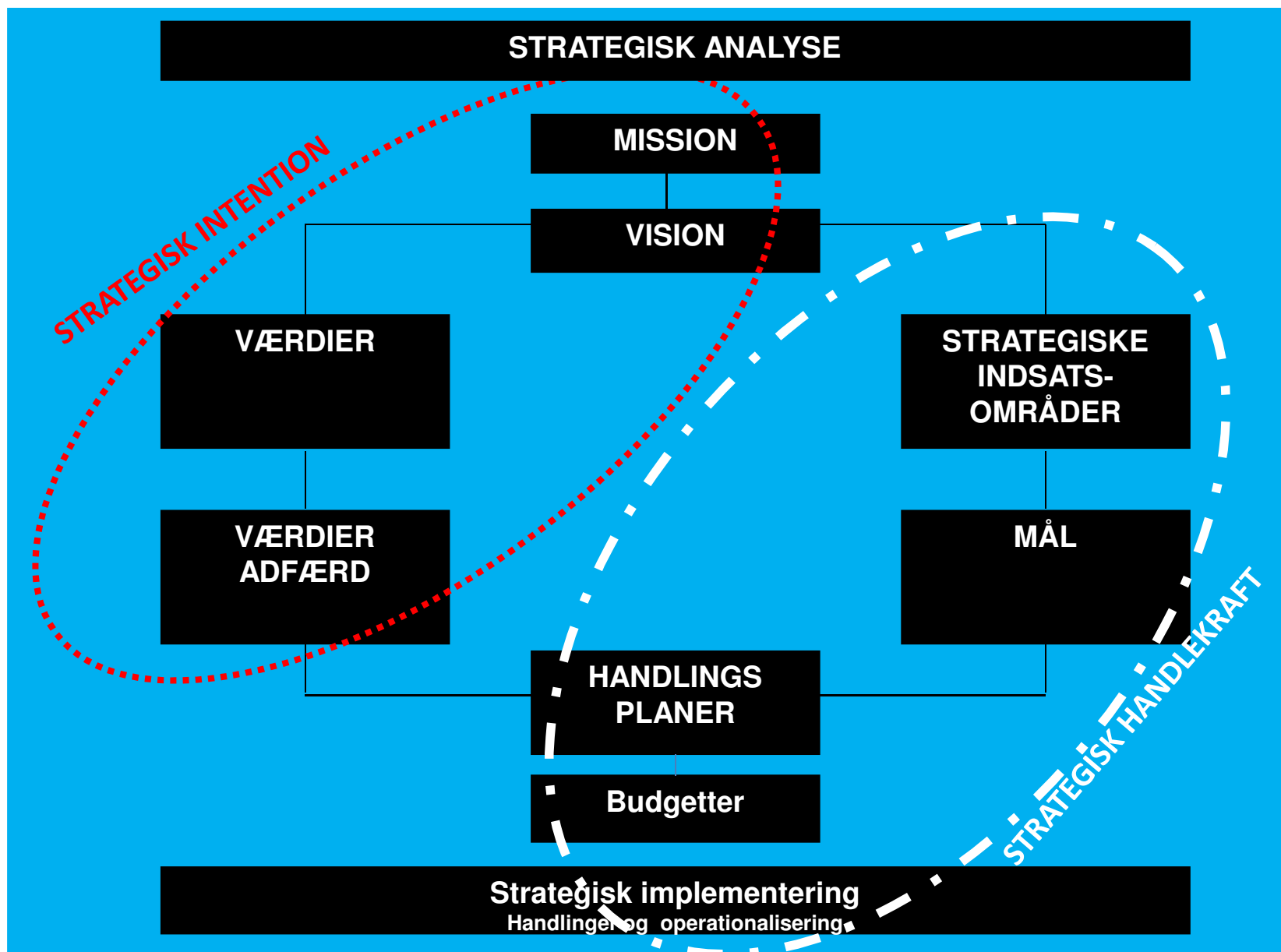
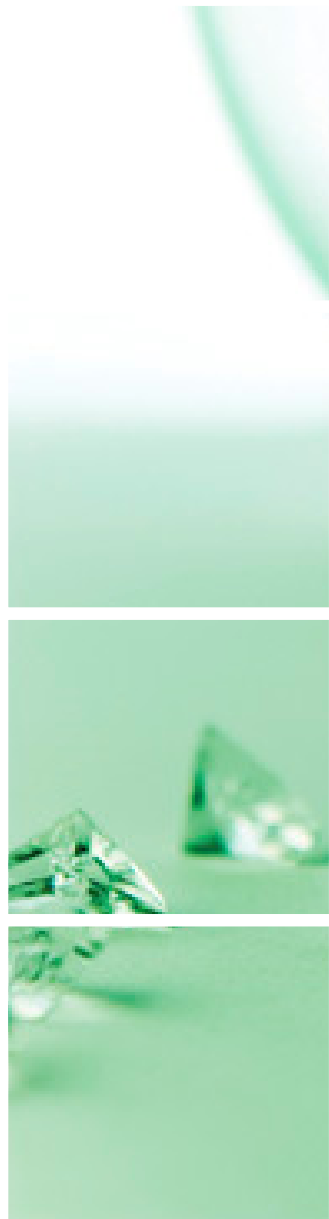


Naturerhverv.dk



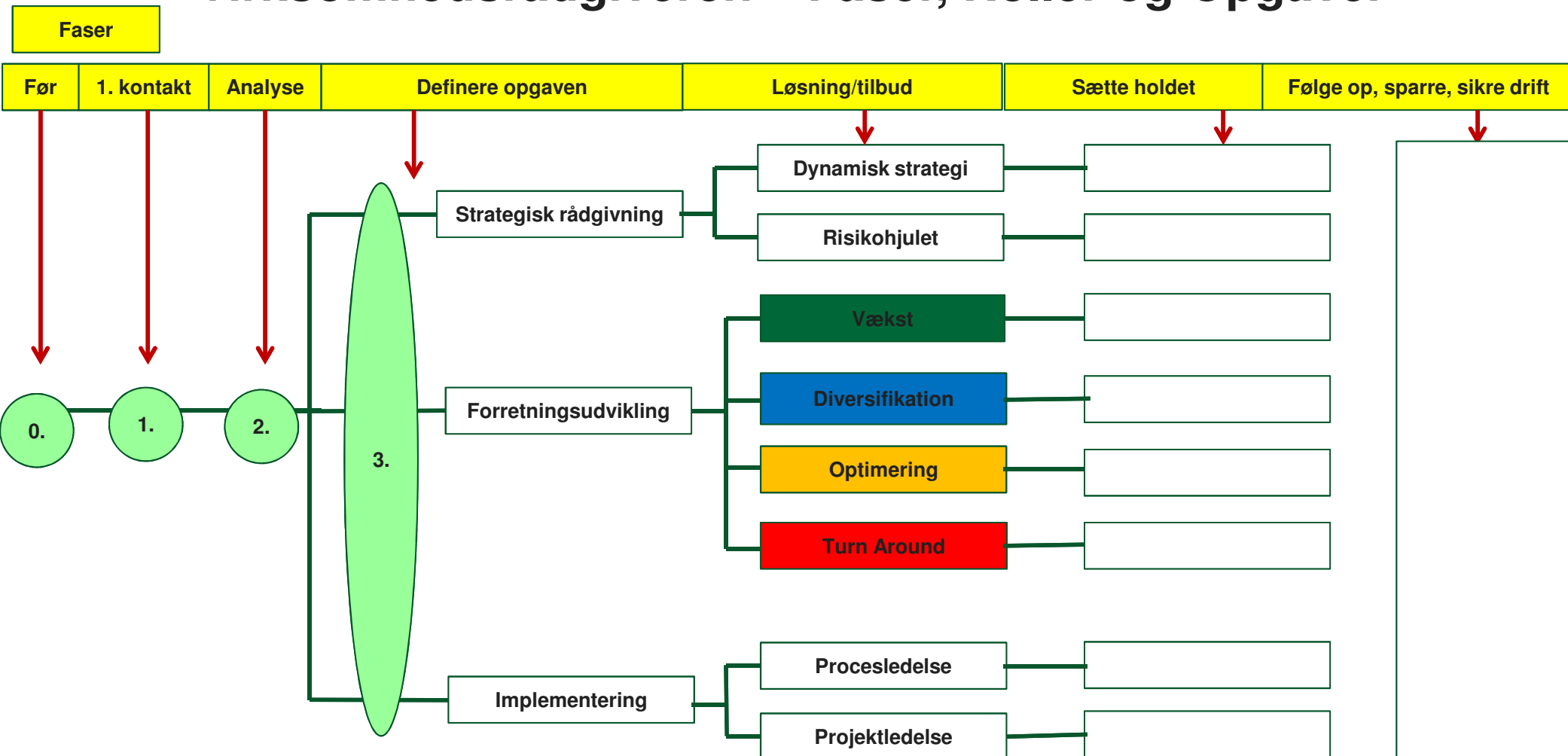
Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)





Virksomhedsrådgiveren – Faser, Roller og Opgaver





Værktøjskassen





Værktøjskassen - formål

- Kundefokus
- Fokus på relations marketing og værdiskabende samarbejde
- At fremme dialogen med kunden
- At analysere kunden og virksomheden helt overordnet
 - Vision og Mål
 - Udfordringer
 - Potentialer
 - Behov
- At få startet op professionelt med VirksomhedsRådgivning til kunden, dvs. hvor skaber vi mest værdi i forhold til kundens vision/mål/behov/ønsker, de udfordringer han står overfor og de potentialer der er i virksomheden



Earn Your Right To Serve
Det er klienten, der bestemmer, om du er værdig at få råd af!
En titel på et visitkort hjælper ikke ...

Før første kontakt

- Indsamling af relevante data om kunden
 - CRM system

Vigtige inputs

- Virksomhedens data
- Årsrapport
- Budget
- Dynamisk strategi
- Benchmarking
- Kolleger
- Naboer
- Andre inputs, f.eks.:
 - Udtræk fra Økonomidatabasen
 - Udtræk fra Kontorløsningen
 - Udtræk fra fag-faglige databaser



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG



Segmentering Positionering Løsning Koncept



Landbrugs markedet – antal bedrifter

	2008	2020*
Mælkeproducenter	5.100	1.900
Svineproducenter	3.800	1.700
Specialiserede: planteavl, mink m.v.	6.500	3.500
I alt fuldtidslandmænd	15.400	7.100
Deltidslandmænd	28.000	15.000
Jordbrugsbedrifter i alt	43.400	22.100

*2020 - Fremskrivning fra Fødevareøkonomisk Institut



Deltidslandbrug



Livsstil
- Merværdi



Liebhaber
-Portefølje



Bulk
- Traditionel produktion



Pioner
- nye forretningsområder



Earn Your Right To Serve
Det er klienten, der bestemmer, om du er værdig at få råd af!
En titel på et visitkort hjælper ikke ...

1. Kontakt

- Pr. telefon
- Med en af kundens fag-faglige rådgivere



Fra produktsalg til SPIN-salg

DIG!

Din virksomheds DNA

Hvad kan vi sælge til kunderne?

Hvordan kan vi nå flest kunder mest effektivt?

Hvad er vores forhold til kunderne? Hvilke forhold bør vi etablere?

Hvordan kan vi tjene penge på vores kunder?

Hvilke ressourcer, kompetencer, processer, værdier, historier, brand, mennesker, principper, m.v. skaber værdi for kunden?

DEM!

Kundens DNA

Hvad er kundens problemer, drømme, behov, mål?

Hvordan kan vi hjælpe kunden med at løse/opfylde disse?

Hvad er den specifikke ydelse som svar på dette behov?

Hvorfor vil kunden vælge vores virksomhed frem for alternativer?

Hvordan oplever kunden os?

Hvordan foretrækker vores kunder, at vi adresserer dem?

Hvilken værdi vil kunden betale for?

Analyse

Væk fra det gamle paradigme:

- At løse problemet
- Bring eksperter ind
- Identificer den ansvarlige
- Find den bedste måde
- Skaf en hurtig løsning

Hen imod det nye paradigme:

- At skabe fremtiden
- Hjælp mennesker at lære
- Involver alle
- Find en bedre måde
- Skab gradvise forbedringer

Forstå kunden

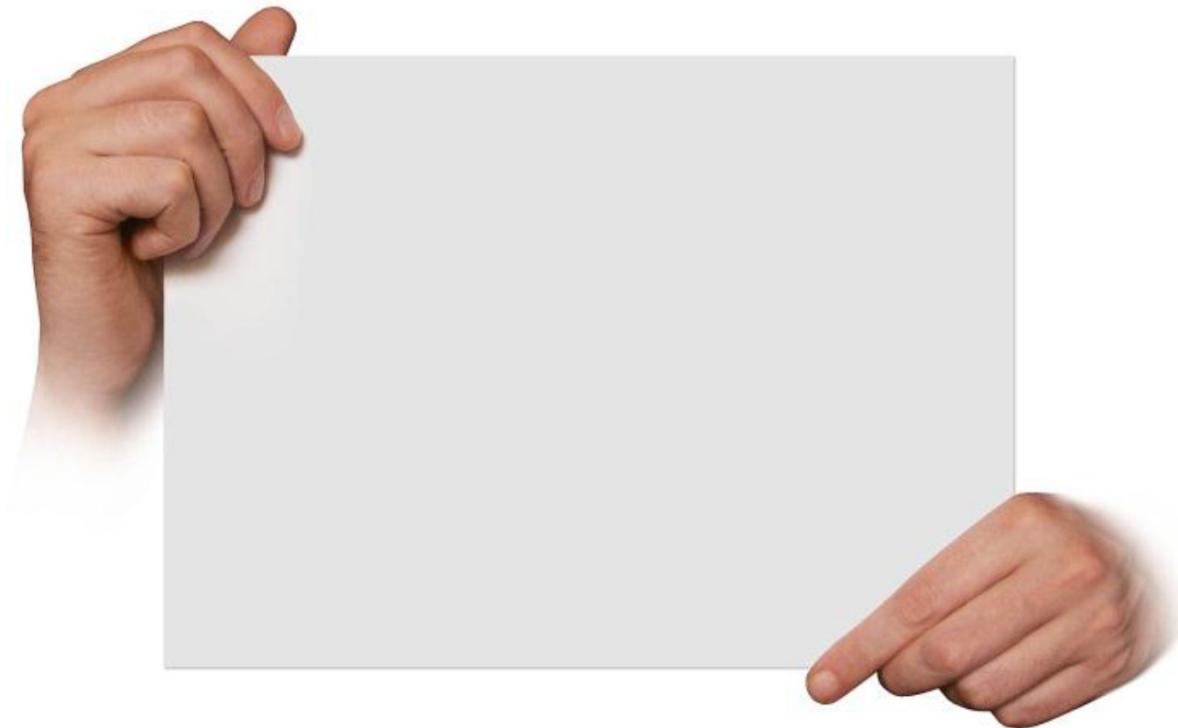
Søren Kierkegaard,
i "En Ligeftrem Meddelelse",
1859



"At man, når det i sandhed skal lykkes en at føre et menneske hen til et bestemt sted, først og fremmest må passe på at finde ham der, hvor *han* er, og begynde der"

"For i sandhed at kunne hjælpe en anden må jeg forstå mere, end han - men dog vel først og fremmest forstå det, *han* forstår. Hvis jeg ikke gør det, så hjælper min mereforståen ham slet ikke"

Det blanke stykke papir





VIRKSOMHEDSANALYSE

Styrker at bygge på

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Svagheder at adressere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Sikre usikkerheder

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Muligheder at kapitalisere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Trusler at minimere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Bastioner at forsvare

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Områder at aflære

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Top 3 udfordringer

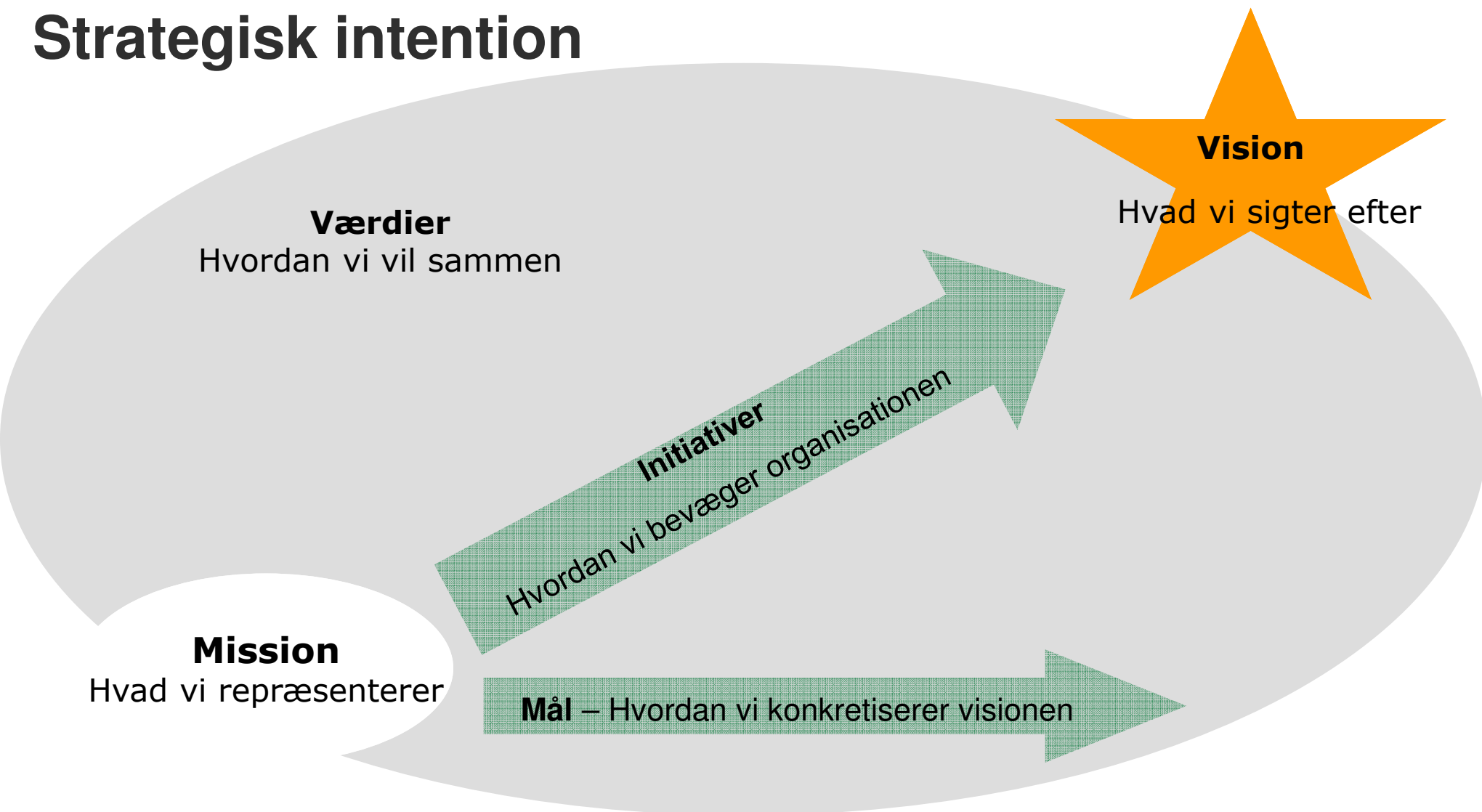
- 1.
- 2.
- 3.

Top 3 potentialer

- 1.
- 2.
- 3.



Strategisk intention



Dynamisk strategi

- Virksomhedsbeskrivelse - Oversigtskort over bedriften



Koldkærgaard A/S

Strategisk kompetencekort

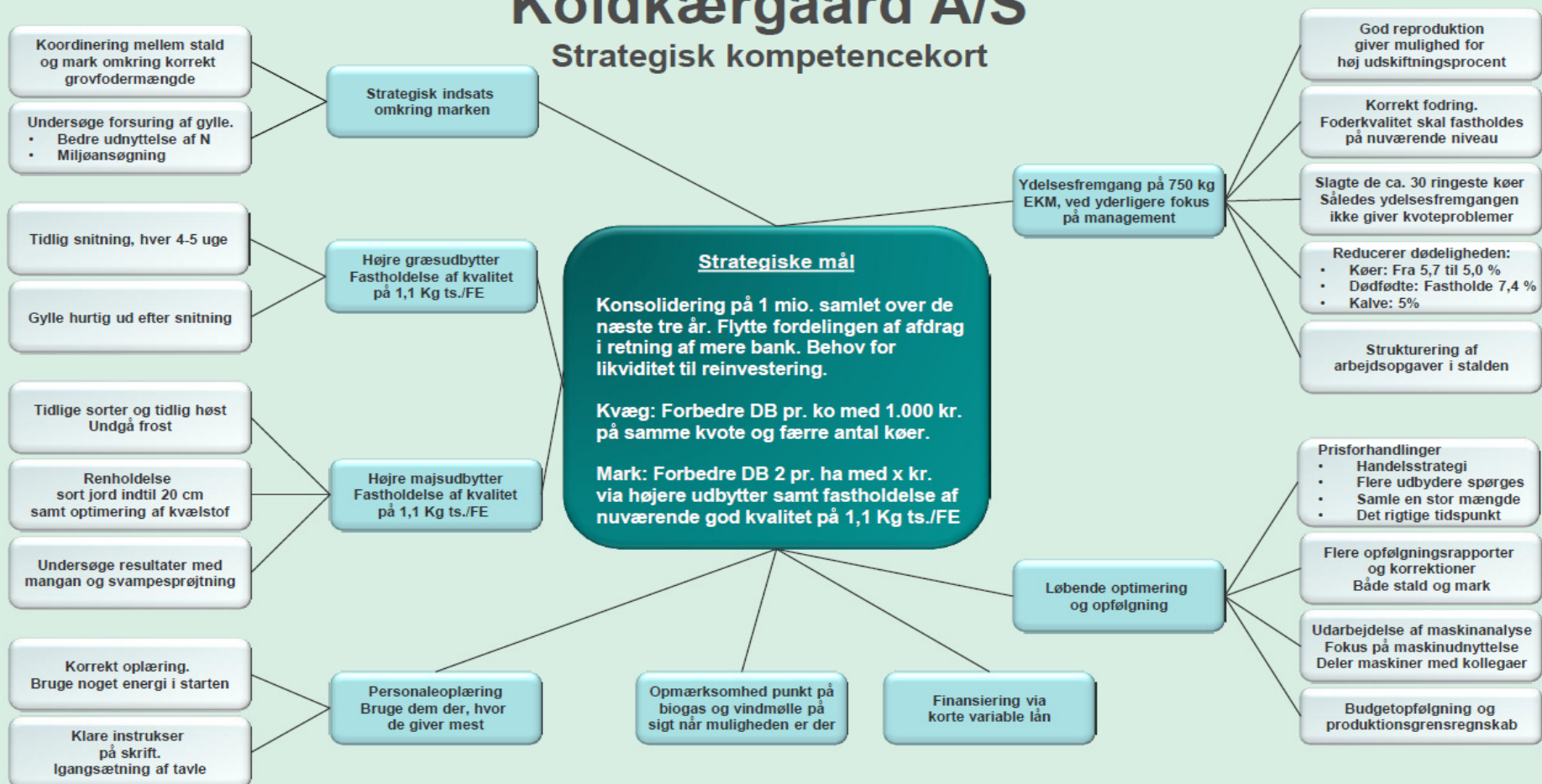


Foto: Inger Bendtsen, Videncenter for Landbrug



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



Benchmarking

- Virksomheden benchmarket mod de 10-25% bedste med samme produktion, muligheder, udfordringer
 - Unikke områder
 - Vigtigste udfordringer
 - Vigtigste potentialer



Definere opgaven



Tre typer rådgivning

	1. Strategi	2. Strategiimplementering	3. Forretningsudvikling
Landmandens udfordring	Finde ud af hvor bedriften overordnet skal hen og hvordan den kommer derhen	Finde ud af hvordan bedriften implementerer en overordnet strategi	Finde ud af hvordan bedriften udvikler kerneforretningen eller ny forretning
Rådgiverens værdiskabelse	Skabe klar retning for bedriftens udvikling	Iværksætte strategiimplementering gennem valg af rigtige metode og yde hjælp hertil	Udvikle det eksisterende forretningsgrundlag og forretningsmodel hos landmanden eller bygge nye
Rådgiverens leverancer	• Situationsanalyse • Afklaring af muligheder • Afklaring af strategiske valg • Formulering af klar strategisk retning • Nedbrydning på overordnet strategiplan	• Nedbrydning af overordnet strategi på delstrategier • Nedbrydning af delstrategier på strategiske projekter • Implementering af strategiske projekter • Ledelse af implementeringsindsatsen	• Afklaring af forretningsgrundlag • Afklaring af forretningsmodel • Fornyelse af forretningsgrundlag • Fornyelse af forretningsmodel • Implementering af fornyelse (se punkt 2)
Rådgiverens salg	Strategiproces: Analyse og strategiplan	Værktøjer og bistand til at implementere strategi	Analyse af forretningsmodel og plan for forretningsudvikling



Strategi

Strategi er beslutninger om, hvad man gør, og hvad man ikke gør – for hvem og hvordan.

Dynamisk Strategi

Få overblik over
din virksomhed

- og lad andre kigge med

Jens Hansen
Bondegårdsvej 12
1234 Store Lilleby

DIN KONTAKT
Navn Navnesen
Tlf 1234 5678
nn@nnnnn.dk

Indsæt
eget logo

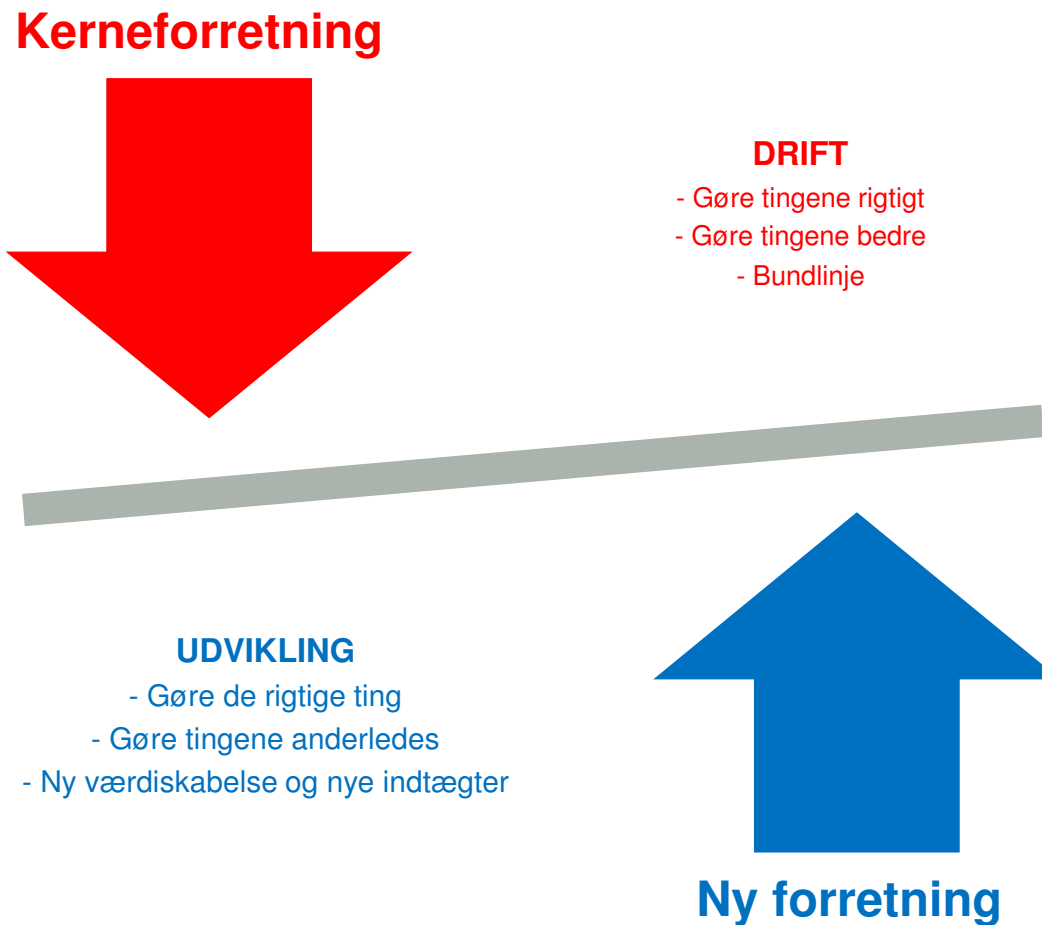
PARTNER I
DLBR
DANSK
LANDBRUGSRÅDGIVNING

Indsæt
eget logo



Forretningsudvikling

Den svære balance



Virksomhedens SWOT og Forretningsudvikling



Mange
interne
styrker



VÆKST

DIVERSIFIKATION

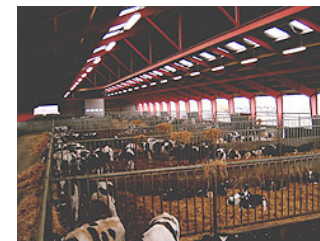
Mange
eksterne
muligheder

Mange
eksterne
trusler

OPTIMERING
"rydde op"

TURNAROUND

Mange
interne
svagheder



EXIT



VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

FRA DIN IDE TIL DIN VIRKSOMHED

2. Løsning

Strategi
Forretningsplan
Prototype
Planlægning
Risikoanalyse
Markedsanalyse
Fundraising

1. Ide fasen

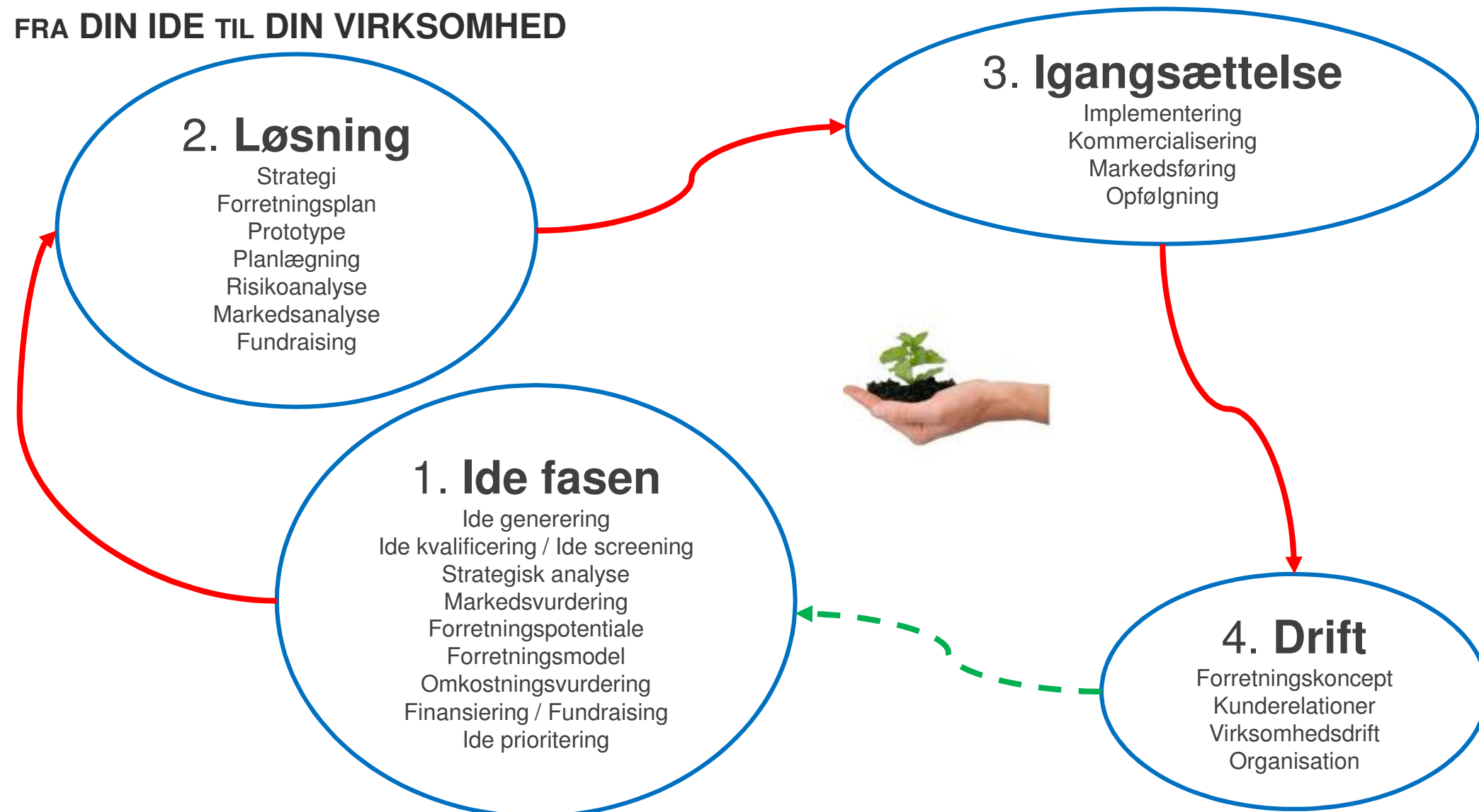
Ide generering
Ide kvalificering / Ide screening
Strategisk analyse
Markedsvurdering
Forretningspotentiale
Forretningsmodel
Omkostningsvurdering
Finansiering / Fundraising
Ide prioritering

3. Igangsættelse

Implementering
Kommercialisering
Markedsføring
Opfølgning

4. Drift

Forretningskoncept
Kunderelationer
Virksomhedsdrift
Organisation





Implementering

Hvad er Virksomhedsrådgiverens rolle?

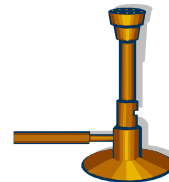
Rådgiveren under implementeringen

Rådgiverens roller være mange. Nogle eksempler er kort illustreret nedenfor



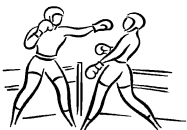
Rapporteringsfunktion

- Laver løbende afrapportering på de enkelte projektplaner samt på projektporteføljen
- Fx til styregruppemøder, ledergruppemøder, og lignende



Bunsenbrænder

- Sikrer at projektplaner følges og opdateres
- Opfordrer til fremdrift via løbende check-in møder



Sparringspartner

- Agerer løbende sparringspartner på projektet
- Dette kan være fagligt (hvis konsulenten har fagviden) men også på proces, input, hjælpe med at fjerne forhindringer, kommunikere, etc.



Smørekande

- Er projektleder
- Sikrer energi og engagement
- Kobler de rigtige folk sammen

Strategiimplementering handler basalt set om at sikre at strategien omsættes til handling

Implementering handler om at finde og iværksætte midler, metoder, værktøjer og processer, som sætter virksomheden i stand til at indfri formulerede strategier.





Løsning/tilbud

- Scope opgaven
 - Projektoplæg
 - Målhieraki
- interessenthåndtering

SCOPING

FORMÅL,
SUCCESKRITERIER OG
LEVERANCER
SAMT AFGRÆNSNING



Sætte holdet

Rollerne blandes i praksis

Forventningsafstemning om roller med klienten er afgørende

Ekspert

Værdiskabelse for klienten

- Faglighed og erfaring med et specifikt emne (eks. Gårdråd eller Risikostyring)

Rolle

- Undersøge og analysere sig frem til den "objektive sandhed". Fremlægge de rigtige løsninger.

Ansvar

- Stort medansvar for at "det rigtige gøres". Klienten vil med god ret kunne pege på eksperten og sige at det var dennes ansvar. Intet ansvar for realiseringen af forandringen

Facilitator

Værdiskabelse for klienten

- Den rigtige proces der sikrer fælles/organisatorisk forståelse, kompetencer og accept af forandringen

Rolle

- Undersøge og analysere sig frem til den rigtige fremgangsmåde. Iscenesætte processen.

Ansvar

- Lille eller intet ansvar for endelige løsning. Klienten har selv givet indholdet til løsningen. Stort ansvar for forankringen af løsningen og "det gøres rigtigt"

Driver

Værdiskabelse for klienten

- Fremdrift og energi i projektet omkring forandringen

Rolle

- Projektledelse – scoping, planlægning, organisering, kommunikation, interessent- & risikohåndtering. Mødeledelse, motivation, ressourcestyring og sikring af kvalitet og rettidige beslutninger etc.

Ansvar

- Ansvar for at "det gøres effektivt" og opgaven løses indenfor den aftalte ramme – tid, kvalitet og ressourcer. Ansvar for interessenternes tilfredshed.

Coach

Værdiskabelse for klienten

- Refleksion omkring personlige udfordringer og svære valg og finde egne praktisable svar og løsninger.

Rolle

- Observere og lytte samt spørge til centrale/svære udfordringer – INGEN svar. Overblik og sikring af at samtalen/forløbet styres i den rigtige retning. Ansvar

Ansvar

- Sikre at samtalen er ligeværdig. Ansvar for at fokuspersonen når længere end denne ville have nået alene. Opfølgning på mål og aftaler.



Følge op, sparre og sikre drift

Virksomhedens performance



Strategi og mål



Forretningskoncept



Organisation



Kunderelationer



Virksomhedsdrift



Virksomhedens
udviklingsfokus



Betalingsstrømme
status



Betalingsstrømme
fremadrettet



Risikoanalyse



Ledelse og
management



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Workshop for deltidsrådgivere

LMO

Trigevej 20, Søften
Hinnerup

19. nov. 2013

Kræn Ole Birckjær
Videncentret for Landbrug

PARTNER I
DLBR®



Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Naturerhverv.dk



Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

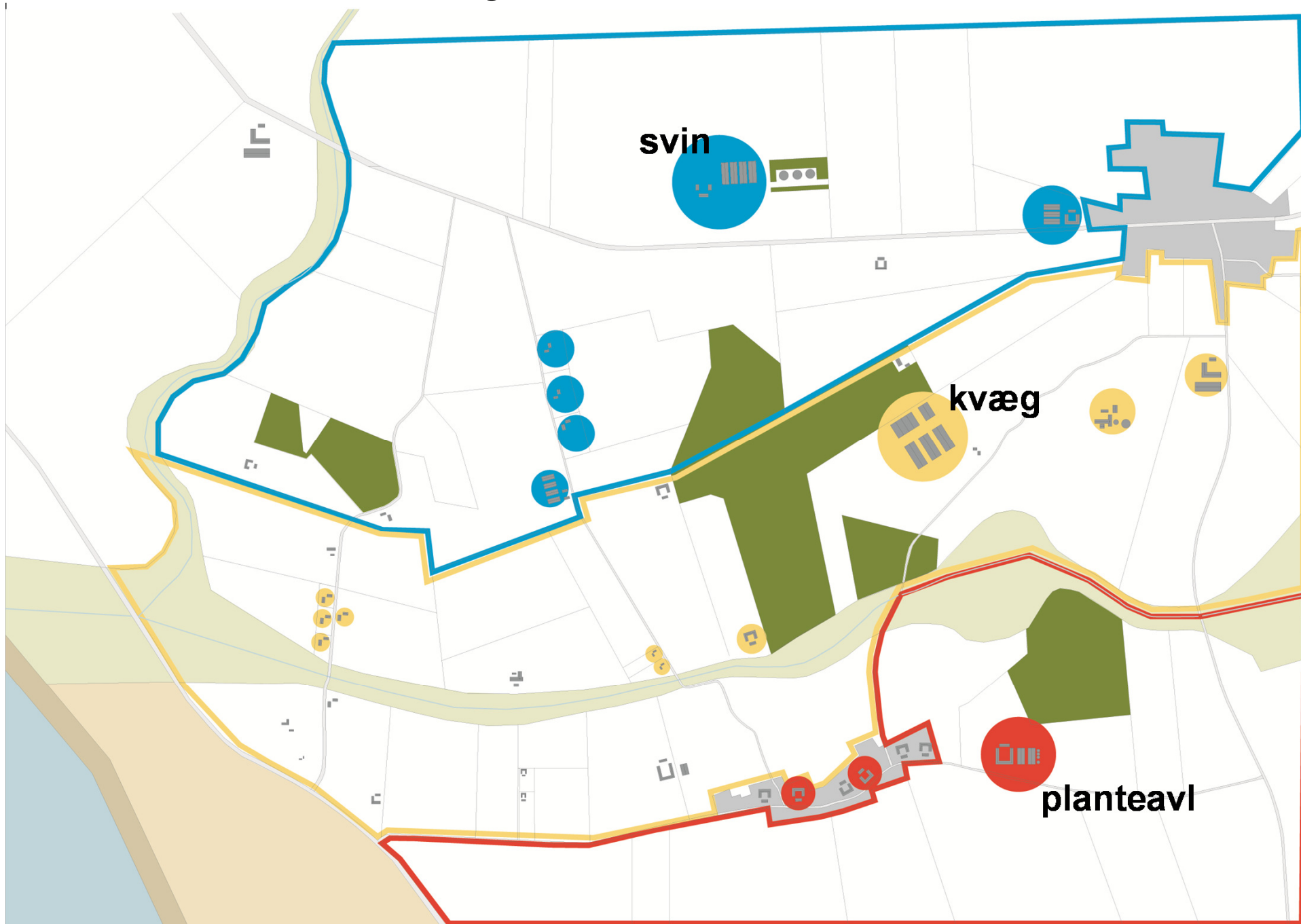
Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)





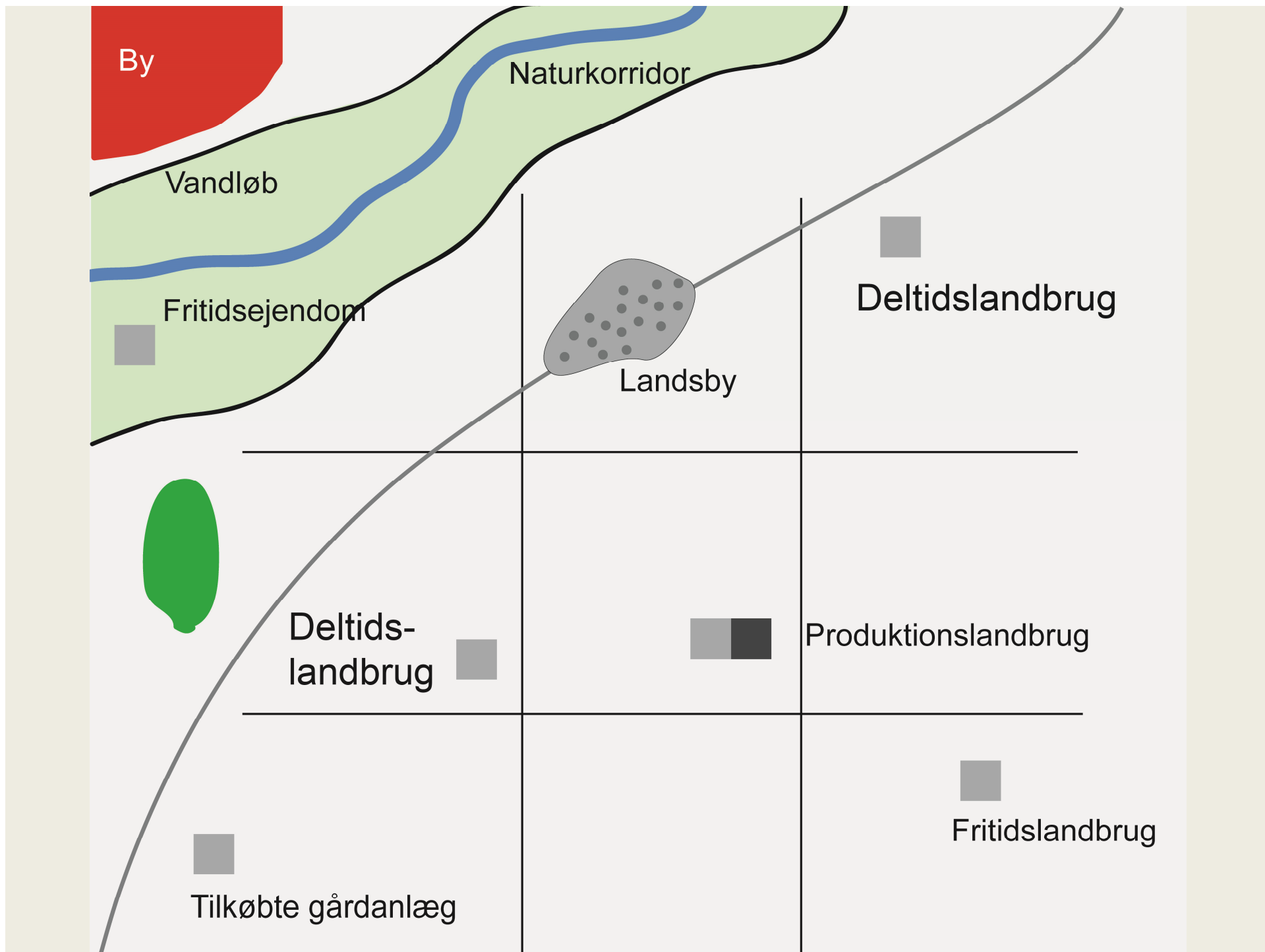


2020: Virksomhedslandbrug



2020: Virksomhedslandbrug med 1000 malkekøer









Helhed – og herlighed

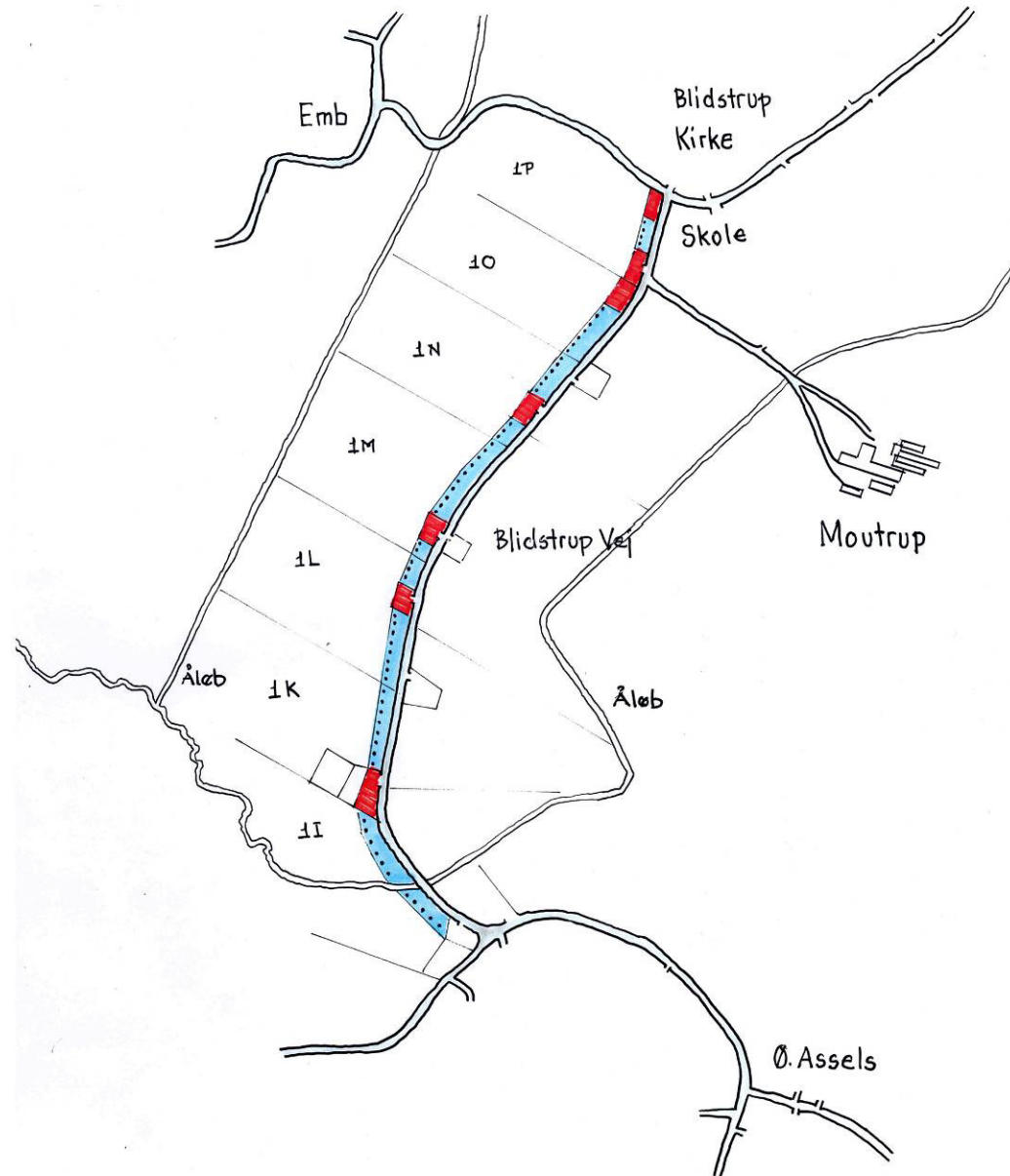
- Placeringen og proportioneringen af nye bygninger/anlæg
- Logistik, pladser, gårdsplads, vejføringer
- Beplantning
- Materiale- og farvevalg
- Oprydning i den eksisterende bygningsmasse
- Anden anvendelse af tiloversblevne bygninger
- Eventuelle udvidelser





OPRETTELSE AF AREALER
PÅ BLIDSTRUPVEJS VESTSIDE

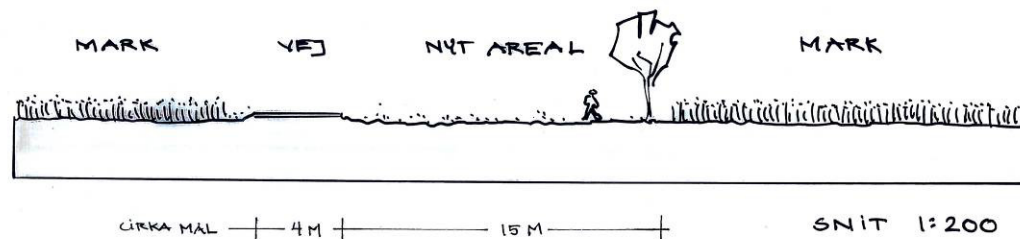
MÅLESTOK: UKENDT, MEN CA. 1:4000





AREALERNE SPANDER
UD MELLEM DE
EKISTERENDE
GRUNDE PÅ VEJENS
VESTSIDE.

MAN ØRNÅR ET NERE
LYLIGT OG VARIERET
FORLØB LANGS
VEJEN.



DE NVE AREALER
KAN BRUGES TIL
HESTEFOLD, KØKKEN-
HAVE, GRÆSAREAL
ELLER LIGNENDE.

Hærvejen i Jylland



Immervad gamle kro



Enkel ombygning



Krav til hygiejne og toiletforhold







Tiloversbleven bygning ca 2005

Fru Møllers mølleri 2008



Det første mølleri

**Eget økologiske korn
Bl.a. spelt**



Godkendelsesprocedure for produktion og handel med fødevarer



Gårdbutik med egne produkter



Hygiejenegodkendelse



Forretningen kører nu med udlejet café og catering



SWOT



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Styrker at bygge på

1. Mange fagområder under samme tag
2. Godt omdømme
- 3.
- 4.

Svagheder at adressere

1. Forretningsudvikling er ikke vores styrke
2. Ø90 mangler mulighed for tilpasning til skæve produkter
3. Manglende fokus fra ledelse
4. "begrænset" af vores faglighed
5. Manglende ressourcer til deltidsområdet

Muligheder at kapitalisere

1. DLBR samarbejdet
2. Tværfaglighed
3. Mange lovkrav giver folk i butikken
4. Markedsføring af kompetencer - kendskab
5. Likviditetsanalyse, manglende i skatteregnskaber

Trusler at minimere

1. Kunden ser ikke værdien af det vi laver
2. Private rådgivere
- 3.
- 4.

Sikre usikkerheder

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

1. Forandre kollegaers/organisationens indstilling/holdning
- 2.
- 3.
- 4.

Bastioner at forsvare

1. Deltid skal forblive en del af DLBR /have en ligeværdig del
- 2.
- 3.
- 4.

Områder at aflære

1. Tro at alle er ens /efterspørger det samme
- 2.
- 3.
- 4.

Top 3 udfordringer

1. Begrænset af vores faglighed
2. Deltid – være et ligeværdigt rådgivningsområde (organisation + kollegaers holdning)
3. Potentielle kunder
 - Rådgivningsbehov
 - Kendskab til DLBR
 - DLBR's kompetencer

Top 3 potentialer

1. Lovkrav
2. DLBR samarbejdet
- 3.

SWOT



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Styrker at bygge på

1. Stor viden
2. Stort netværk
3. Gode produkter
4. Stort branchekendskab
- 5.

Svagheder at adressere

1. Stort brancekendskab
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Sikre usikkerheder

1. Tænk ud af boksen
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

1. Vi skal være mere lyttende
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Muligheder at kapitalisere

1. Udnytter ikke vores potenti-
ale overfor kunderne
- 2.
- 3.
- 4.

Trusler at minimere

1. Ø90
2. Manglende udvikling
- 3.
- 4.
- 5.

Bastioner at forsvare

1. Vi kan landbrug
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Områder at aflære

1. Vi giver kunden det vi tror
han har brug for
2. Ressourcer, tid, økonomi
- 3.
- 4.

Top 3 udfordringer

1. Udnytter ikke vores potenti-
ale overfor kunderne
2. Stort branchekendskab
3. Ressourcer, tid, økonomi

Top 3 potentialer

1. Vi giver kunden det vi tror han har brug for
2. Tænk ud af boksen
- 3.

SWOT



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Styrker at bygge på

1. Faglig landbrugsviden
2. Landsdækkende
3. Lovgivningsviden aktuel
4. EU støtte ansøgning
- 5.

Svagheder at adressere

1. Definition af deltidskunden (landmanden)
2. Synlighed overfor ikke landmænd
3. Rådgivning efter fakta ikke efter værdier

Sikre usikkerheder

1. Selvhøjtidelighed
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

1. Strukturforandringer "væk fra klassisk landmand"
2. Ny lovgivning
- 3.
- 4.

Muligheder at kapitalisere

1. Værdibaseret rådgivning
2. Åbenhed overfor de forskellige kunder
3. Møde vores kunder uden forudindtagethed, uden materiale mv. (det blanke stykke papir)

Trusler at minimere

1. Konsulenterne bliver selvstændige
2. Fuldtidslandmænd i bestyrelserne --> mindre fokus på "Deltidsrådgivning"
- 3.

Bastioner at forsvare

1. Faglighed
2. Ø90
- 3.
- 4.
- 5.

Områder at aflære

1. Lukkethed (det virker sådan)
2. Synlighed overfor ikke landmænd - landboere
- 3.
- 4.

Top 3 udfordringer

1. Vi er for grundige til vores arbejde
2. Synlighed
3. Selvhøjtidelighed

Top 3 potentialer

1. Faglighed
2. Ø90
- 3.

SWOT



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

Styrker at bygge på

1. Faglighed (tvær)
2. Markedsandel
3. Loyale kunder
4. Troværdighed
5. Netværk

Svagheder at adressere

1. Faktureringskrav
2. Uopfordret kontakt
3. Berøringsangst
4. Tid
- 5.

Sikre usikkerheder

1. Kundegrundlagets størrelse
2. Kundens rådgivningsbehov
3. Mindre loyalitet generelt
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

1. "Bedre sælgere"
2. Mere åbenhed
3. Bedre til at kommunikere og markedsføre
- 4.

Muligheder at kapitalisere

1. Åbne spørgsmål
2. Information
3. Kontakt
4. Relation
- 5.

Trusler at minimere

1. Kundens dårlige økonomi
2. Priskonkurrence (underbydere)
3. Mangel på kvalificeret arbejdskraft
- 4.

Bastioner at forsvare

1. Uvildighed
2. Troværdighed
3. Redelighed
4. Uafhængighed
5. Rettidighed
6. Forskellighed

Områder at aflære

1. Berøringsangst
2. Manglende selvtillid
3. Afgive noget magt – ansvar og dagsorden (til kunden)
- 4.

Top 3 udfordringer

1. Udgangspunkt i kunden
2. Få kundens familie med på banen - lytte
3. Skabe bevidstgørelse, handlekraft og ansvar

Top 3 potentialer

1. Faglighed og produkter
2. Bedre sælgere – mere salg
3. Medarbejder ressourcer – forskellighed - kompetenceudvikling

Workshop for deltidsrådgivere	Ansvarlig	MUJ
	Oprettet	11-12-2013
	Side	1 af 3

Projekt: 7281-13, økonomistyring demo

Workshop for deltidsrådgivere d. 19. november hos LMO, Søften havde til formål at demonstrere erfaringer fra tidligere arbejde omkring økonomistyring til deltidslandmænd til en større gruppe af deltidsrådgivere. Der blev til workshoppen samarbejdet med projekt 5620, 5714, Løft bundlinjen, sæt din viden i spil – genbevilling for at bruge erfaringer på tværs af projekterne og dermed skab større effekt ved den viden som indhentes. Deltagerne til workshoppen er fundet igennem projekt 5620, 5714 ligesom dagsordenen er udviklet i dette projekt, mens projekt 7281, økonomistyring stod for afholdelse og demonstration af eksisterende erfaringer.

Organiseringen i DLBR-virksomhederne for deltidsansvarlige er overvejende rettet mod en økonomikonsulent, da deltidskunderne ofte har den tætteste kontakt med økonomikonsulenten grundet regnskabspligten. Deltagerne til workshoppen var derfor hovedsageligt økonomirådgivere.

Formiddagens program havde fokus på at formidle erfaringer om økonomistyring til deltidslandmænd, som særligt retter sig mod at der skal bruges et andet sprog når rådgiveren henvender sig til deltidslandmanden, idet deltidslandmanden ofte ikke kender til de faglige økonomiudtryk. Herved skabes en dårligere rådgivning, da kunden ikke er bevidst om hvad han får. Der var endvidere indlæg omkring værktøjer, som kan understøtte en bedre behovsafdækning af kundens reelle behov, for på den måde at kunne kommunikere mere præcist på kundens niveau. Idet det ofte er økonomikonsulenten, som er første kontakt med deltidslandmanden var der ligeledes et indlæg om nye måder hvorpå der kan skabes kontakt med deltidslandmændene. Dette gik særligt på at underbygge og bruge samarbejdsrelationer mellem deltidslandmændene. Alle indlæg havde til formål at demonstrere hvordan økonomirådgivningen til deltidslandmænd kan gøres bedre og mere effektiv.

Eftermiddagens workshop havde fokus på at deltagerne skulle diskutere og demonstrere, hvor de ser udfordringer og potentialer i deres rådgivning til deltidslandmænd gennem udarbejdelse af en SWOT-analyse. Under denne diskussion blev det demonstreret at rådgivere også selv ser kommunikation med deltidslandmand som en udfordring. Det blev bl.a. diskuteret at den dårlige økonomi hos nogle deltidskunder er en udfordring for rådgiveren og at det kan være svært at sælge de rigtige økonomistyringsprodukter hertil. Det blev også tydeliggjort at Ø90 er en vigtig bastion at forsvare, og at det fulde potentiale heri ikke er udnyttet til deltidslandmænd på nuværende tidspunkt. Endvidere vil en tættere og dialog og bedre behovsafdækning kunne understøtte et øget salg af økonomiydelser til deltidslandmanden.

Erfaringer fra denne workshop samt erfaringer hentet igennem fokusgruppen for økonomistyring til deltidslandmænd, vil blive bearbejdet i 2014.

Skrevet af konsulent, Mathias Utoft Jørgensen



 VIDENCENTRET FOR LANDBRUG



Vækst og merværdi i landbruget

Økonomistyring, der understøtter vækst

Formålet med projektet er, at bidrage til landbrugsvirksomhedernes vækst og overlevelsessevne gennem en helhedsorienteret økonomistyring målrettet den enkelte landbrugsvirksomhed og sat i sammenhæng med bedriftens strategi. I de senere år har der været udviklet værktøjer indenfor strategi, økonomi- og risikostyring, men der er fortsat stort potentiale i at den enkelte landmand får det sat ind i en sammenhæng, der er målrettet behovet.

Workshop for deltidsrådgivere



Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri

Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Naturerhverv.dk

Danmark og EU investerer i landdistrikterne

Projektet gennemføres af VidenCentret for Landbrug, Økonomi & Virksomhedsudvikling