



Projeket Virksomhedsrådgivning

Projektdeltager Ivan Damgaard

Tema Tværfaglig strategisk rådgivning

Aktivitetsoversigt

DLBR virksomheder der har deltaget i tema	Mødedato	Effektivitet tidsforbrug	Sted	Deltagere
Jysk	06-11-2013	4,5 time	Billund	Bjarke Poulsen Peter Christensen Kristian Hedeager Nielsen Keld Askær Arne Westergaard Benny Lage Erik Bjergmark Henning Boldsen Finn Poulsen Michael Troelsgaard Jesper Kjælde Lisbeth Tønning Hans Jeppe Andersen
Gefion	10-09-2013	4 timer	Sorø	Per Meinert Thomas Skøtt Torben Flinch Carsten Rasmussen Bente Poulsen Jens Ole Pedersen Christian Rabølle Søren Bagger Anders Jørgensen
DLS	17. april	1 time	Nykøbing	Gert Klitgaard Karina Møller Bo Secher

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Landdistrikter.dk



Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

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

Projekt VirksomhedsRådgivning

23. april 2013

Tværfaglig udviklingsopgave

Overordnet målgruppe: Landmænd med stor og intensiv landbrugsproduktion

Overordnet værdiydelse: Tværfaglig strategisk rådgivning og implementering

1. Målgruppe

Landmænd med stor og intensiv planteproduktion

Målet er at udfordre Top 10% landmænd ved at tilbyde tværfaglig strategisk rådgivning og implementering
 2. Værdiydelsen

Strategisk rådgivning

 - Virksomhedsanalyse til at synliggøre top 3 udfordringer/potentialer
 - Synliggørelse af lavt hængende frugter i forhold til udvikling på:
 - o Produktion
 - o Ledelse & management
 - o Økonomistyring
 - o Handel
 - Benchmarking som strategisk udviklingsværktøj
 - Tværfaglig rådgivning som strategisk rådgivningskoncept
 - Optimering som primært fokus for udviklingsprocessen

Implementering

 - af de ønskede udviklingstiltag
 - opfølgning, sparring og målstyring
- Projektets bidrag:
- at etablere et setup, der gør det attraktivt for målgruppen at købe den tværfaglige strategiske rådgivning
 - at indarbejde tværfaglighed i den strategiske rådgivning
 - at indarbejde de nødvendige værktøjer, der skal bruges til at understøtte den tværfaglige strategiske rådgivning
 - at afdække behov og synliggøre muligheder i/ved økonomistyring
 - at afdække behov for ledelsesudvikling på bedriften
 - at understøtte "Virksomhedsrådgiveren i mødet med landmanden"
 - at understøtte en effektiv implementering med værktøjer og processer
 - at effektsikre
- Samarbejdspartnere:
- Ønsket kommer fra
- DLS – store plantebrug og primært sukkerroeproduktion
 - Gefion – store plantebrug
 - Måske 1-2 jyske DLBR virksomheder
- Andre partnere
- De øvrige DLBR virksomheder med store plantebrug – og senere svin og kvæg

Ivan Damgaard

23/4-2013





VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

VirksomhedsRådgivning - Tværfaglig strategisk rådgivning

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



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

Oplæg til DLBR møde

1. august 2013

Specialkonsulent
forretningsudvikling
Ivan Damgaard





Målet med mødet

MÅL - for dette møde

Synliggøre:

- hvad VFL kan tilbyde DLBR/landmanden af/til tværfaglig strategisk rådgivning
- hvilke værktøjer VFL udbyder i dag, som kan understøtte tværfaglig strategisk rådgivning i DLBR og ude hos landmanden

Etablere et setup/koncept/? på VFL:

- der indarbejder værdiskabende tværfaglighed i den strategiske rådgivning
- der gør det attraktivt for målgruppen af landmænd at købe den tværfaglige strategiske rådgivning
- der indarbejder de nødvendige værdiskabende værktøjer, der skal bruges til at understøtte den tværfaglige strategiske rådgivning



Baggrund for mødet



Projekt VirksomhedsRådgivning

Mål og indhold

PROJEKT 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

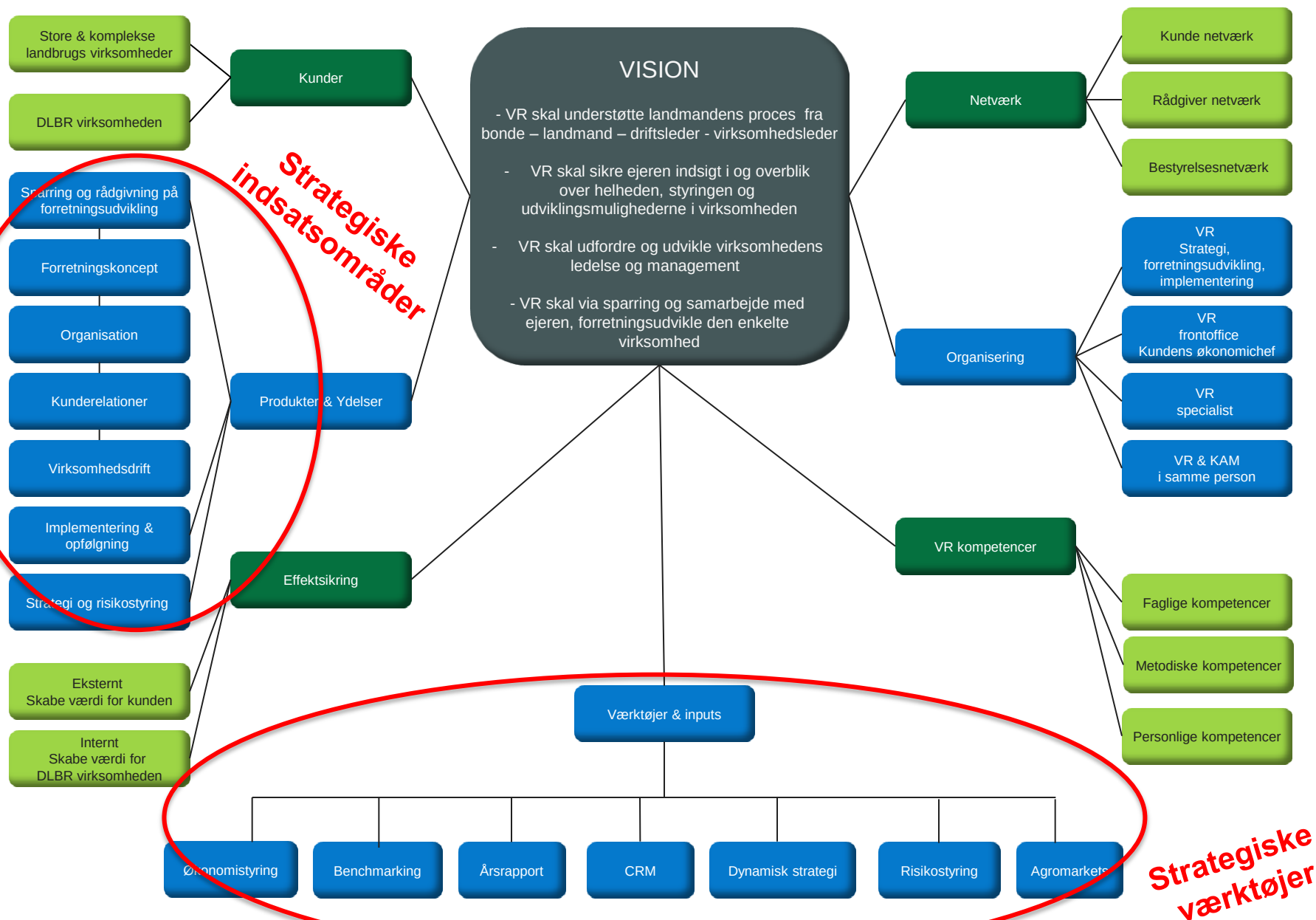
Landbrugsvirksomhederne bliver større og mere komplekse

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



Behov hos store/komplekse landbrug

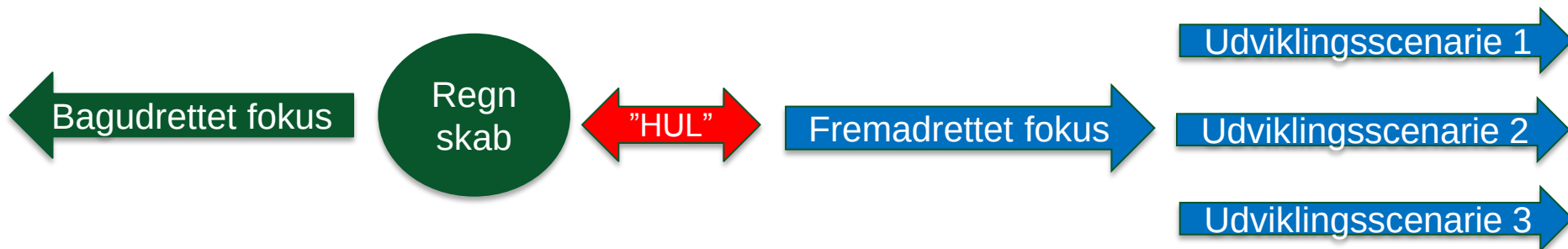
Opsamlet fra leaduser interviews

Fokus på økonomi

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

*Strategiske
indsatsområder*

Strategisk
Niveau:
PROFIT

Taktisk
niveau:
PROCES

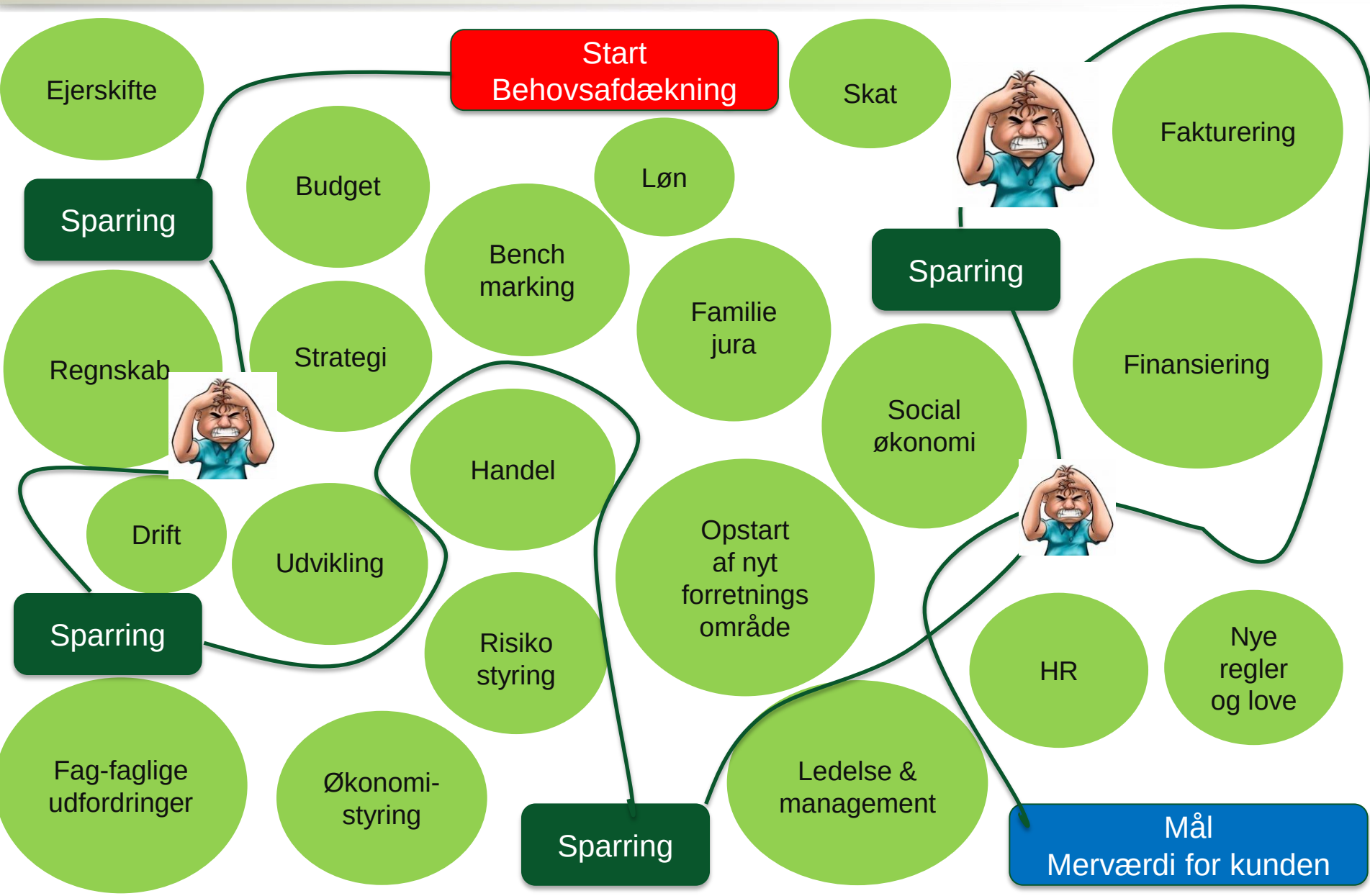
Operationel niveau:
PROBLEM

O
v
e
r
b
l
i
k
S
t
y
r
i
n
g
K
o
n
t
r
o
l

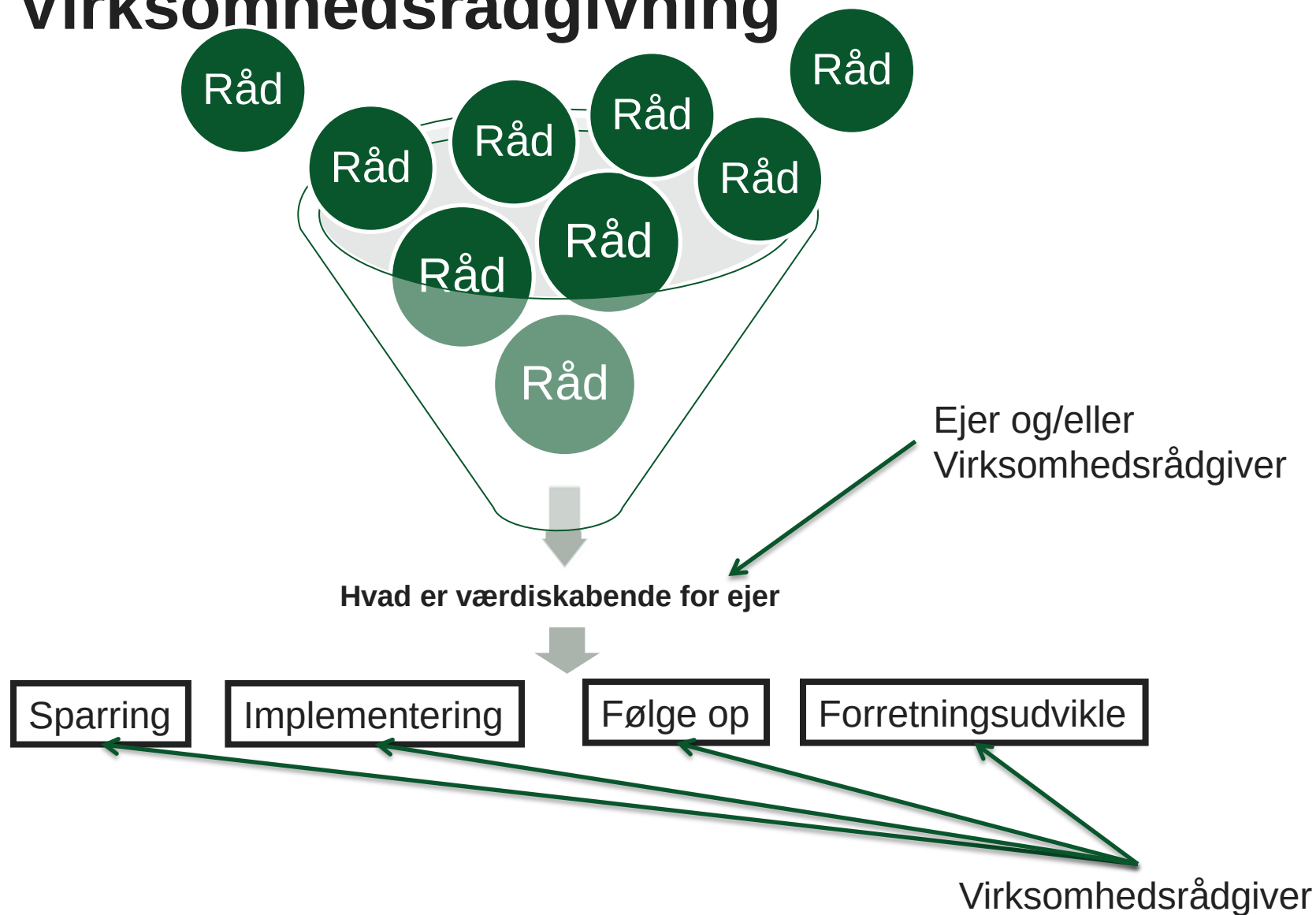
I
m
p
l
e
m
e
n
t
e
r
i
n
g

S
t
r
a
t
e
g
i
s
k
e
v
æ
r
k
t
ø
j
e
r

R
a
p
p
o
r
t
e
r
i
n
g
s
y
s
t
e
m



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
Kunderationer
Virksomhedsdrift
Organisation



Behov hos top 5%

Kvæg- og Plantebedrifter

- Indsatsområder for VirksomhedsRådgivning

VFL Planteproduktion - Work shops 2013

Behov

- Faglige
- Rådgivningsmæssige
- Serviceydelser
- IT-værktøjer

Work shops
**Lokale
formænd**

Work shops
**Sektor
bestyrelsen**

Faglige områder

- Udfordringer
- potentialer

Work shops
**Top 5%
plantebrugere**

Rådgivningen

- Udfordringer
- potentialer

Work shops
**Videncentret
Planteproduktion**

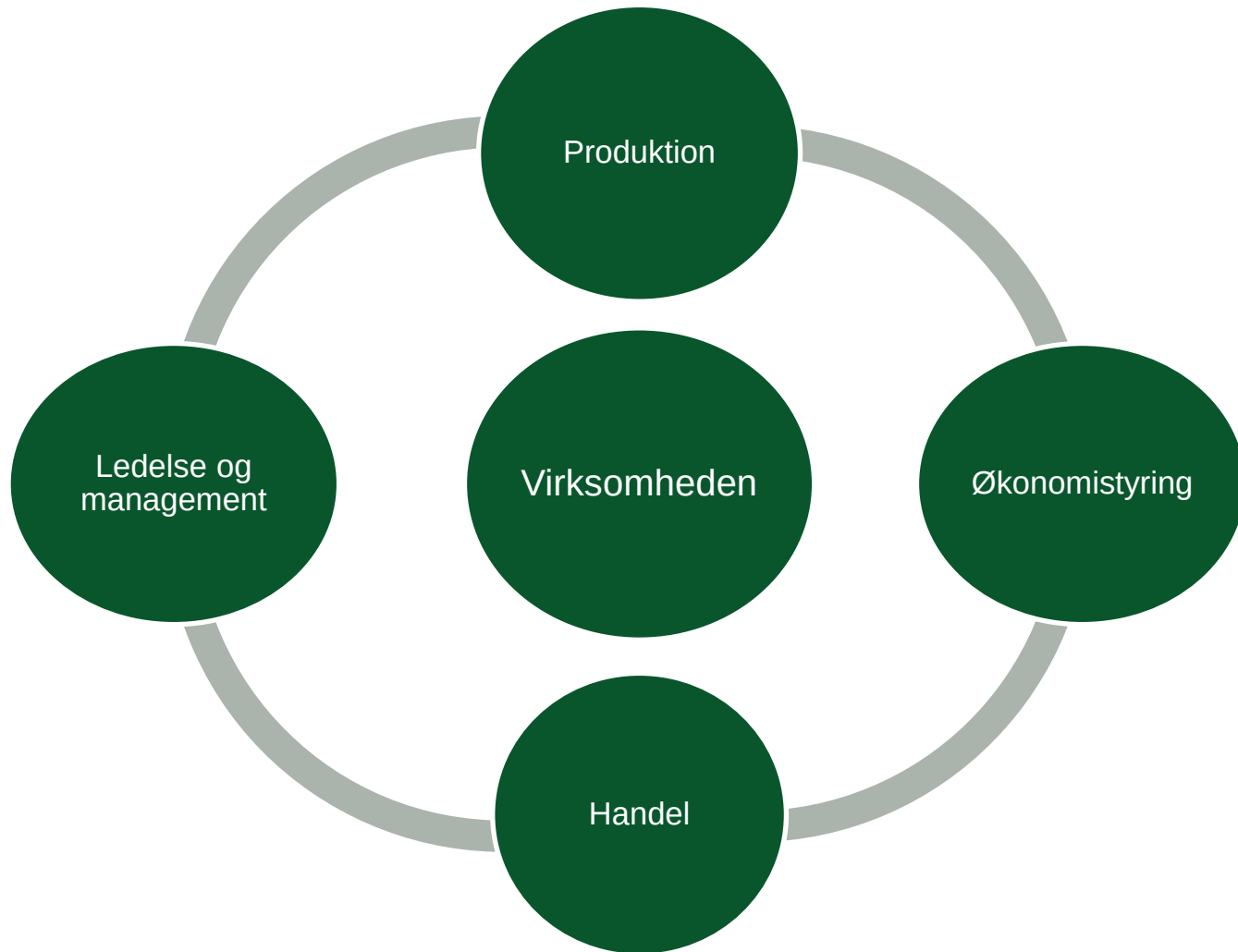
Muligheder

- Faglige
- Rådgivningsmæssige
- Serviceydelser
- IT-værktøjer

Work shops
**Ledende
konsulenter**

Påstand:

Landbrugsvirksomheden i "top 5%" har fundet den optimale balance

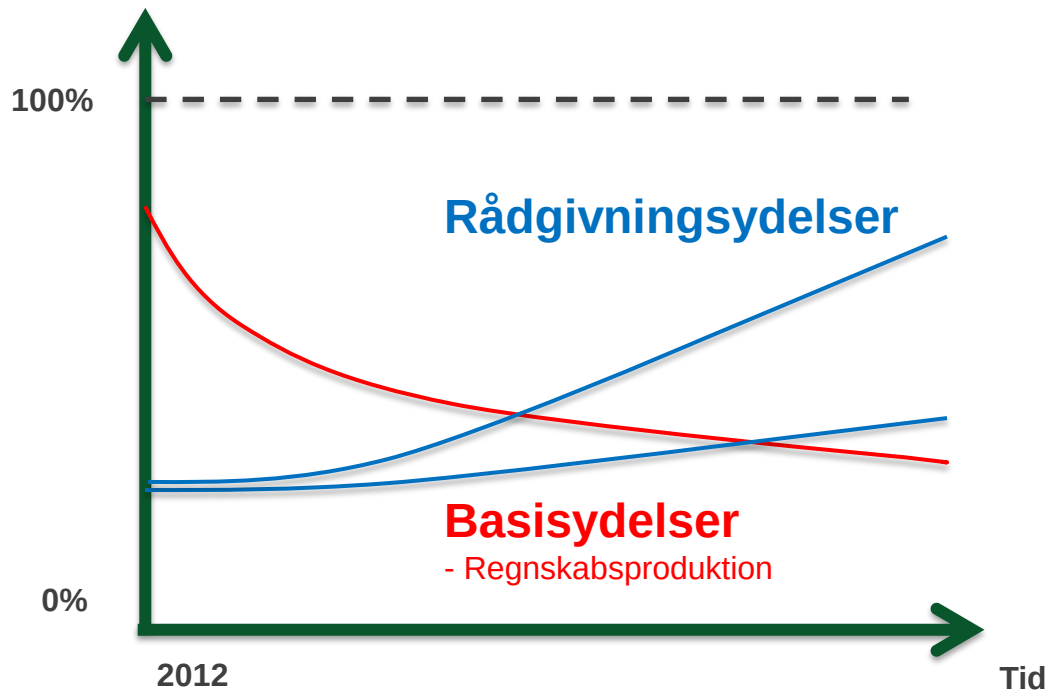




DLBR virksomhederne Udfordringer og behov

DLBR udfordring – forretningsudvikling

Andel af DLBR omsætning



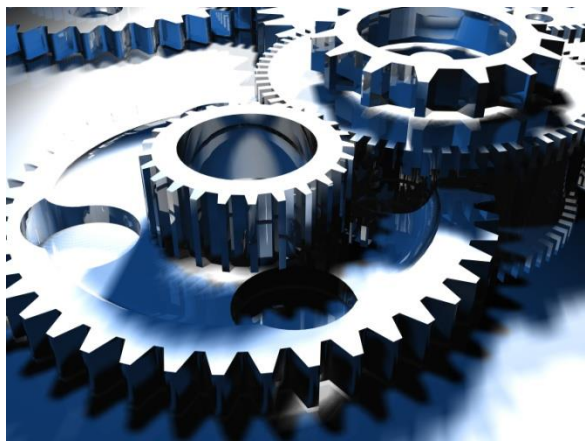
Kundens pris
100 %

Rådgivnings
ydelse

Basis
ydelse

Udfordringen for DLBR

Produktfokus



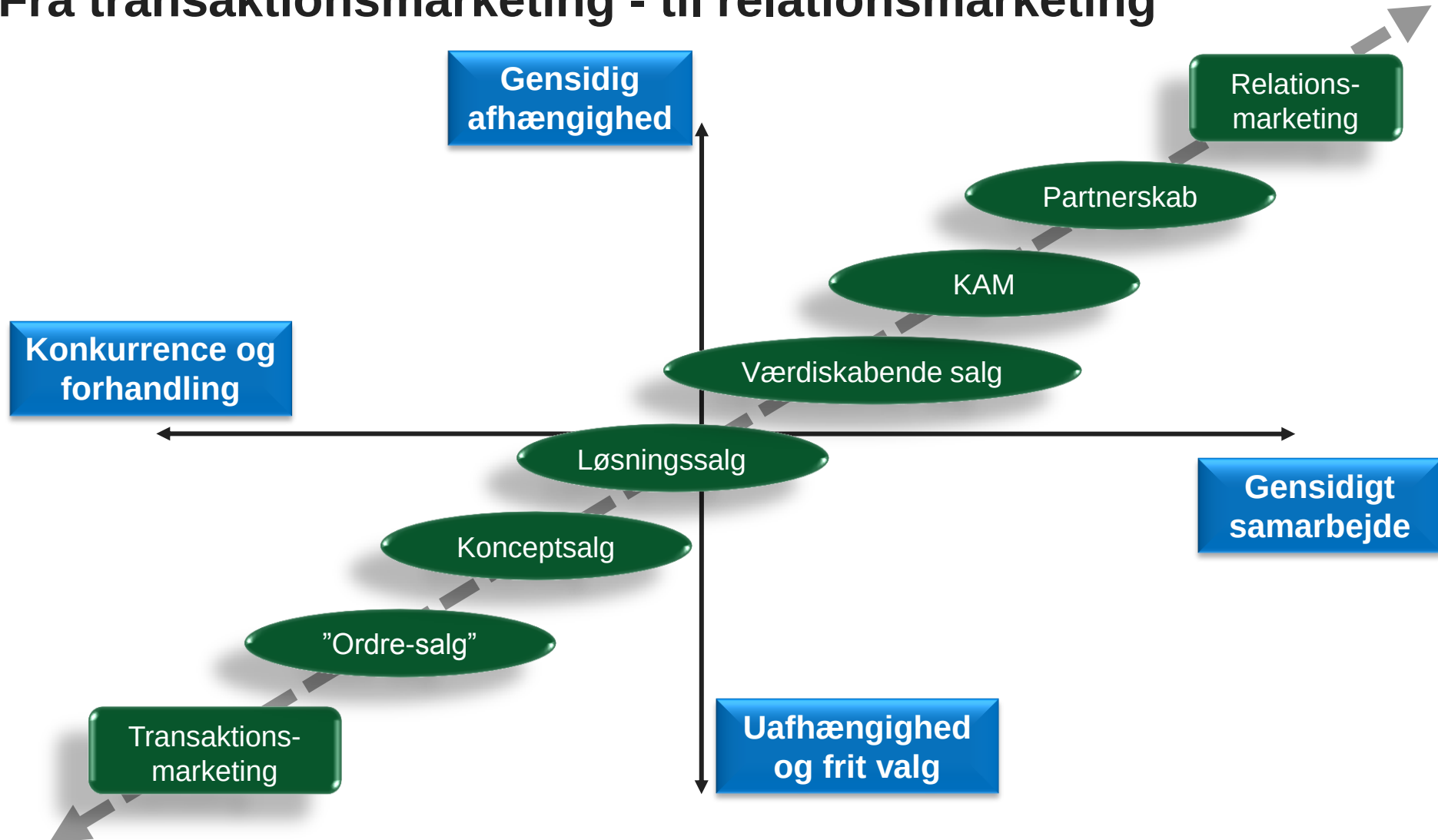
Kundefokus



Tag udgangspunkt i:

• *Kunden og hans forretning*

Fra transaktionsmarketing - til relationsmarketing



"Fra MIPS til forandring" DLBR Virksomhedens performance



Strategi og mål



Forretningsmodel



Organisation



Kunderelationer



Virksomhedsdrift



Virksomhedens
udviklingsfokus



Tværfaglighed



Konkurrence
situation



Risikoanalyse



Ledelse og
management

Vision

Vi vil levere landets mest værdiskabende tværfaglige rådgivning målrettet den enkelte landmand ud fra det kendskab vi har til landmanden, hans behov og hans bedrift

Bagudrettet:

- via fokus på årsrapport og produktionsanalyser*

Den nuværende performance:

- via fokus på nøgletal, benchmarking og opfølgning*

Fremadrettet:

- via fokus på strategi, forretningsudvikling, budget og implementering*

Fra MIPS til forandring

Analyse fase



Løsningsfase



Implementeringsfase



Driftsfase

Fra MIPS til forandring

Strategisk møde

**Ø90 Benchmark
analyse**

februar

marts

**Lean i
budgetproduktion**

Medarbejderkort

april

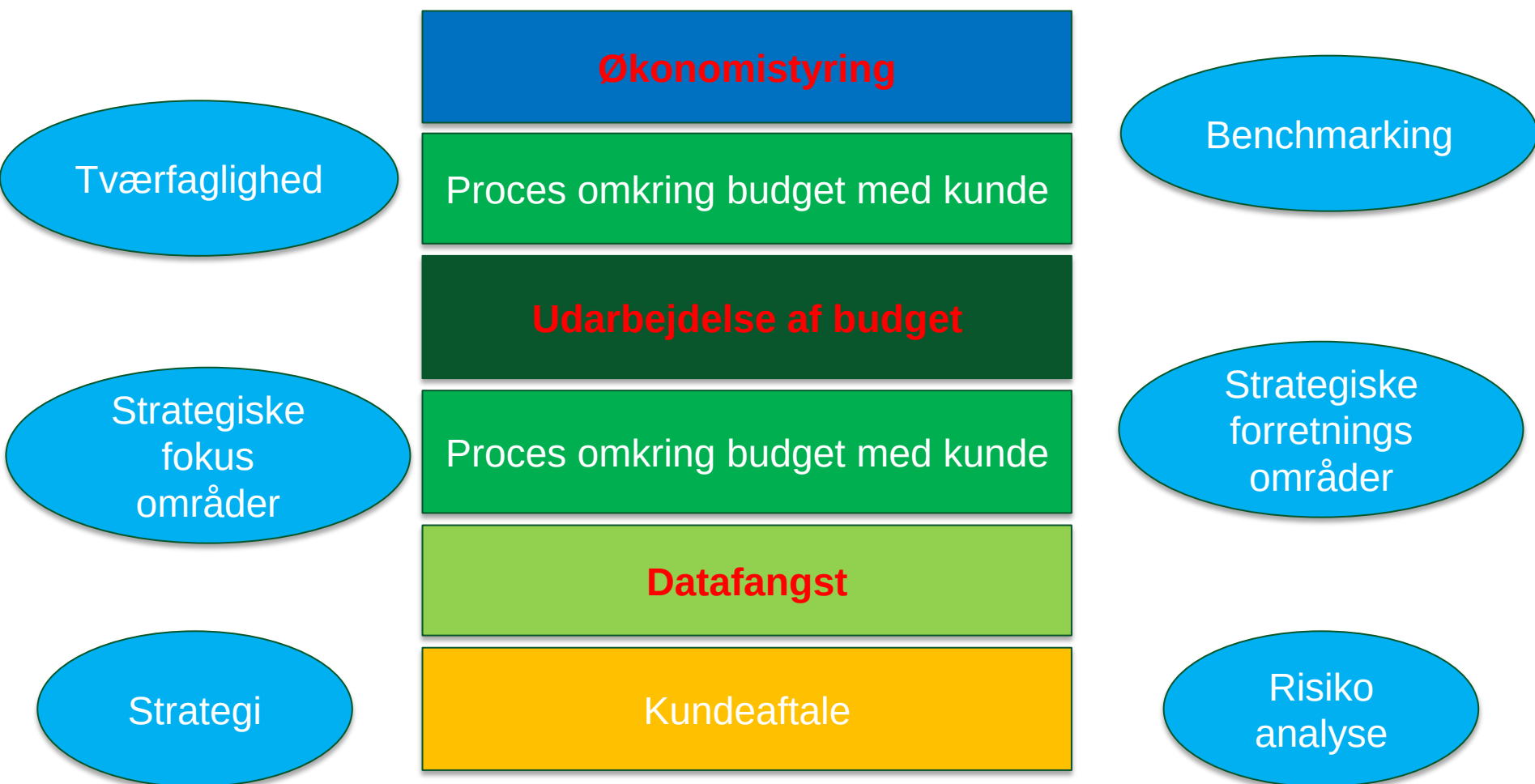
august

**Den store
effektivitetsanalyse**

TILKØB

september

Budget / økonomistyring– værdikæden

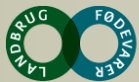


Generelt stor interesse i DLBR for at få tværfagligheden sat i spil

Gefion, DLS og Jysk ønsker specifikt at sætte fokus på:

- Tværfaglig strategisk rådgivning målrettet de store, intensive og komplekse plantebrug
- Implementeringsbistand til disse kunder

**Hvilke strategiske værktøjer tilbyder VFL
Økonomi og VFL Planteproduktion
i dag til DLBR /landmanden?**



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

VirksomhedsRådgivning 2013

Værktøjer til:

- Dialog
- Analyse
- Strategi
- Forretningsudvikling
- Implementering

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



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

PARTNER I

DLBR®

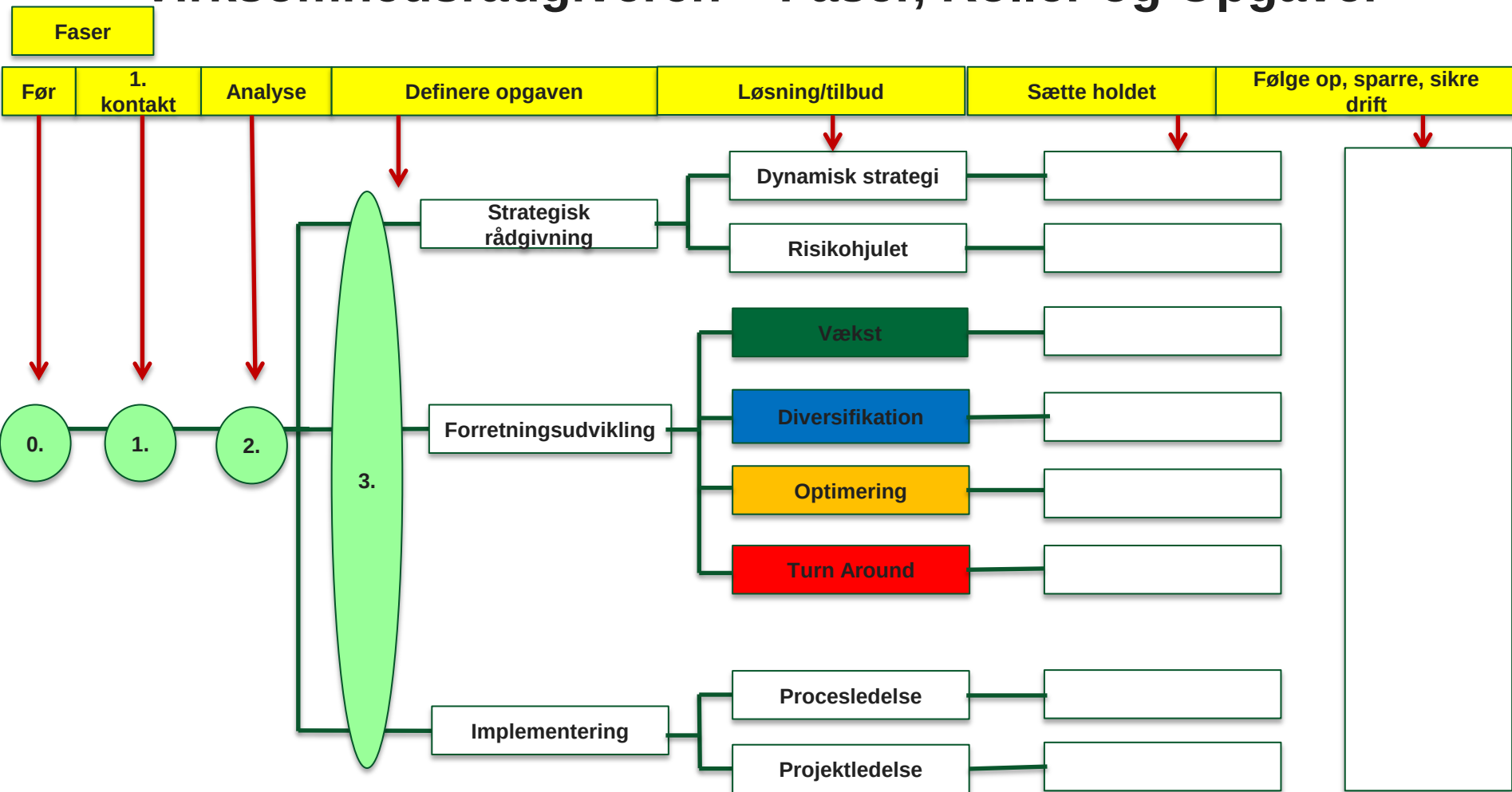
Værktøjskassen



Værktøjskassen - formål

- Kundefokus
- Fokus på relationsmarketing 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

Virksomhedsrådgiveren – Faser, Roller og Opgaver



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

Forberedelsesfasen

- Indsamling af relevante data om kunden
 - CRM system

Før første kontakt - Hvad er vigtig i denne fase

I forhold til kunden

- Indsamle den fornødne viden, der gør at vi er troværdige og præcise ind første kontakt

For Virksomhedsrådgiveren

- At indsamle de relevante og nødvendige baggrundsdata på kunden
- At skabe inputs til en professionel "1. kontakt"

Hvad fremmer sandsynligheden for succes:

- Kundefokus
- Tværfagligt samarbejde i forbindelse med opsamling af relevant data om kunden

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

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
- Møde sammen med en af kundens fag-faglige rådgivere

1. Kontakt - Hvad er vigtig i denne fase

I forhold til kunden

- Professionel i telefonen
- At ramme kundens vigtige og relevante områder
- At synliggøre "at Virksomhedsrådgiveren ved hvad det drejer sig om"

For Virksomhedsrådgiveren

- At have de relevante og nødvendige baggrundsdata på kunden
- At kunne sin "elevator tale"
- At skabe interesse for et "analyse møde"
- At kunne SPIN salg

Hvad fremmer sandsynligheden for succes:

- at kunne "personligt salg" i praksis
- Kundefokus
- Tværfagligt samarbejde i forbindelse med opsamling af relevant data om kunden

SPIN-salg er en teknik, der...

- Styrker salget og salgsprocessen
- Skaber fælles sprog og referenceramme i salgssammenhæng
- Skaber kvalitet i rådgivningen ved at sikre behovsfokus frem for "produktfokus"

Mere konkret, er det en teknik der vil forbedre evnerne til at:

- Forstå klientens egentlige forretningsmæssige udfordring(-er)
- Få klienten til at tale
- Hjælpe klienten til at se alvoren i udfordringerne
- Forstærke værdien af sælgers løsning på udfordringen
- Styre salgsprocessen mere effektivt
- Overkomme manglende beslutningstagen

Analyse

Væk fra det gamle paradigme:

- At løse problemet
- Bring ekspertten 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

Analyse fasen - Hvad er vigtig i denne fase

I forhold til kunden

- At afdække kundens behov, udfordringer og potentialer
- At få kunden til at tale

For Virksomhedsrådgiveren

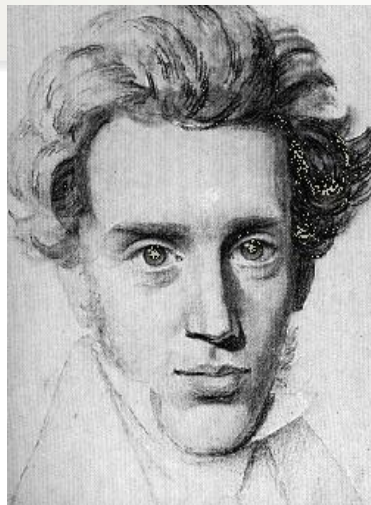
- At lytte
- At spørge i dybden på uklare områder

Hvad fremmer sandsynligheden for succes:

- At kunne håndtere "professionel spørgeteknik"

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"

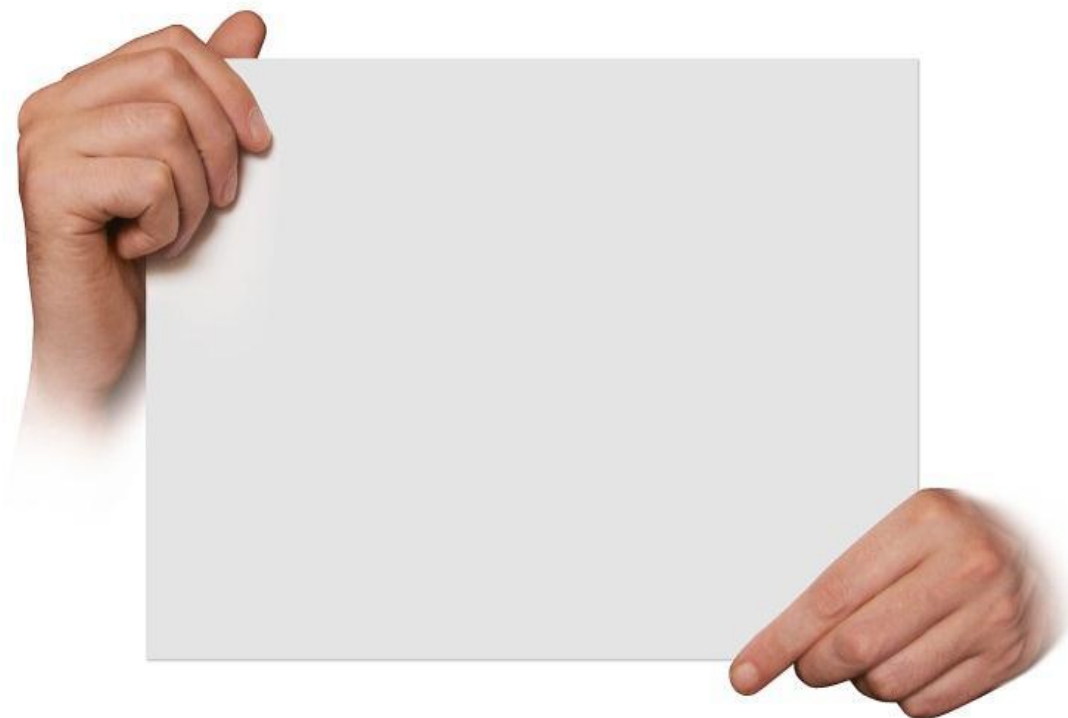
Udfordringer

Jo bedre vi kender
vores kunders
udfordringer og fremtidsplaner-

Desto bedre kan vi
skabe/sælge
løsninger, der skaber
værdi for kunden!



Det blanke stykke papir





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 u-udnyttede potentialer

Virksomhedens performance



Strategi og mål



Forretningskoncept



Organisation



Kunderelationer



Virksomhedsdrift



Virksomhedens udviklingsfokus



Betalingsstrømme status



Betalingsstrømme fremadrettet



Risikoanalyse



Ledelse og management



Definere opgaven

Definere opgaven - Hvad er vigtig i denne fase

I forhold til kunden

- Værdiskabende løsningen baseret på kundens behov
- En værdiydelse/samling af værdiydelser der løser kundens behov

For Virksomhedsrådgiveren

- At trække det relevante ud af analysefasen og tilbyde en værdiskabende rådgivning
- Finde de lavest hængende frugter i forhold til at løse opgaven og de dertil hørende værdiydelser
- At sammensætte en pakke der indeholder hele processen frem til værdiydelsen har resulteret i en ny drift i forhold til kundens mål

Hvad fremmer sandsynligheden for succes:

- At kende DLBR virksomheden og dens kompetencer 100%
- Stort kendskab til DLBR virksomhedens værdiydelser

Strategi

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

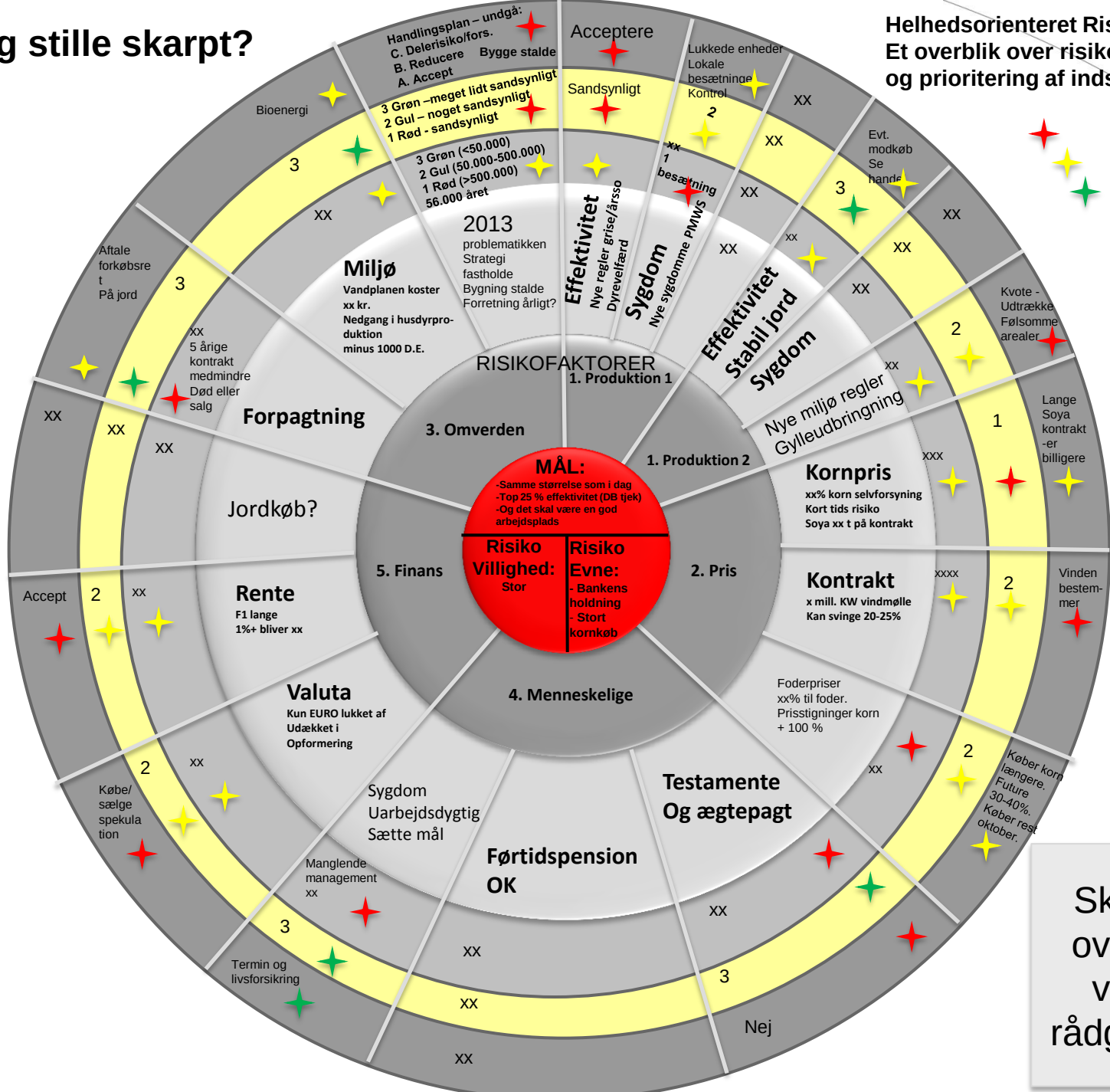
Dynamisk strategi

- Oversigtskort over bedriften



Hvor vil jeg stille skarpt?

Helhedsorienteret Risikostyring
Et overblik over risikofaktorer
og prioritering af indsats

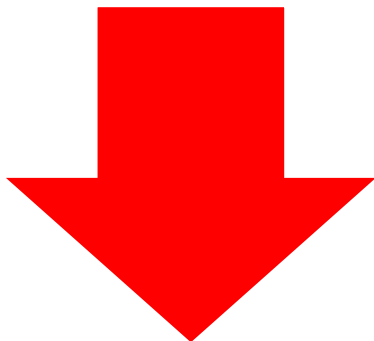




Forretningsudvikling

Den svære balance

Kerneforretning

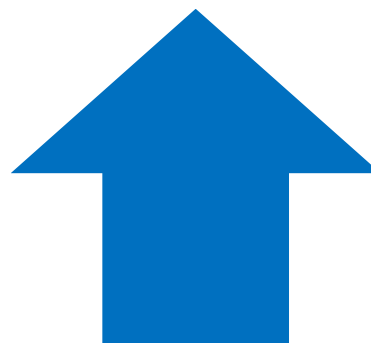


DRIFT

- Gøre tingene rigtigt
- Gøre tingene bedre
- Bundlinje

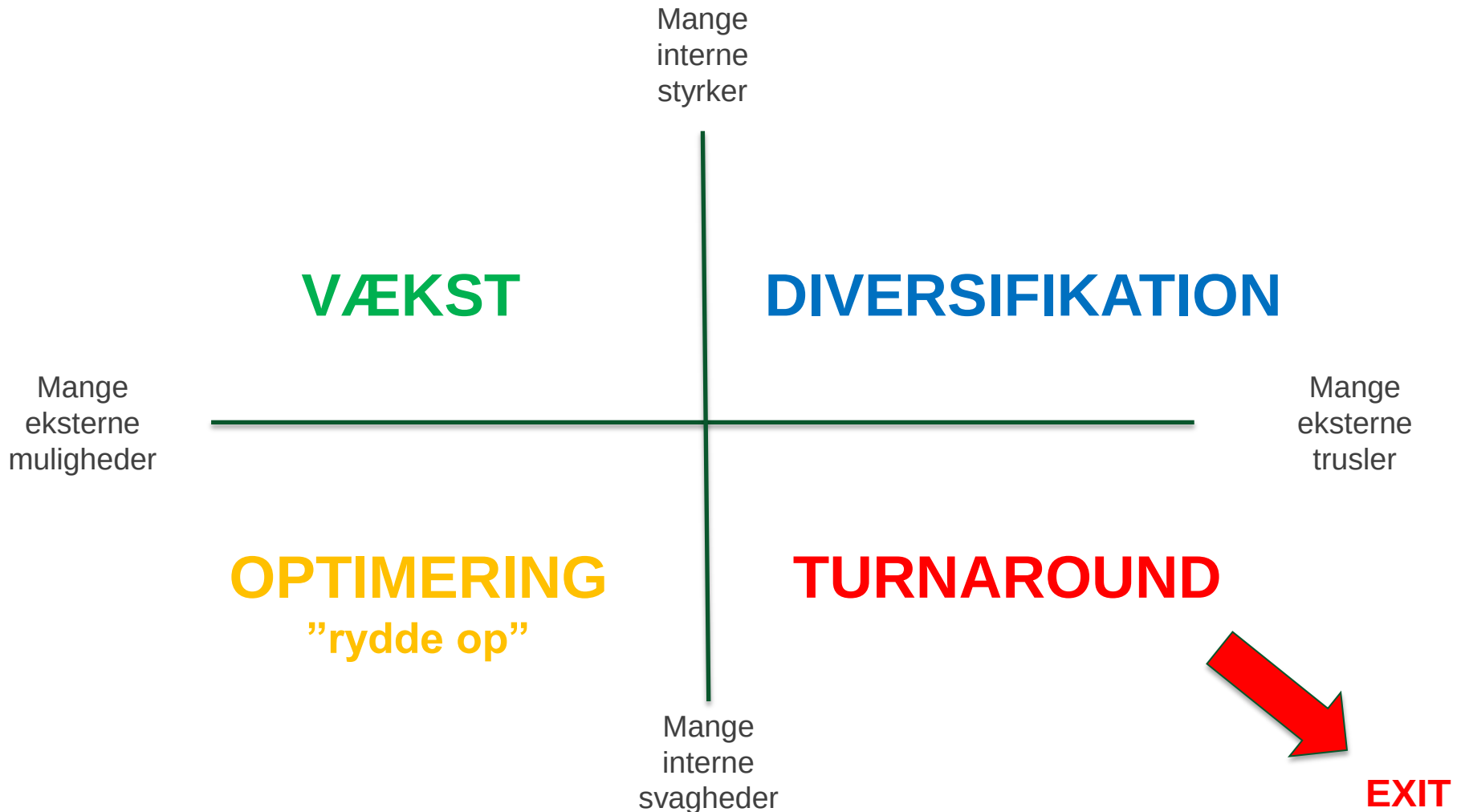
UDVIKLING

- Gøre de rigtige ting
- Gøre tingene anderledes
- Ny værdiskabelse og nye indtægter



Ny forretning

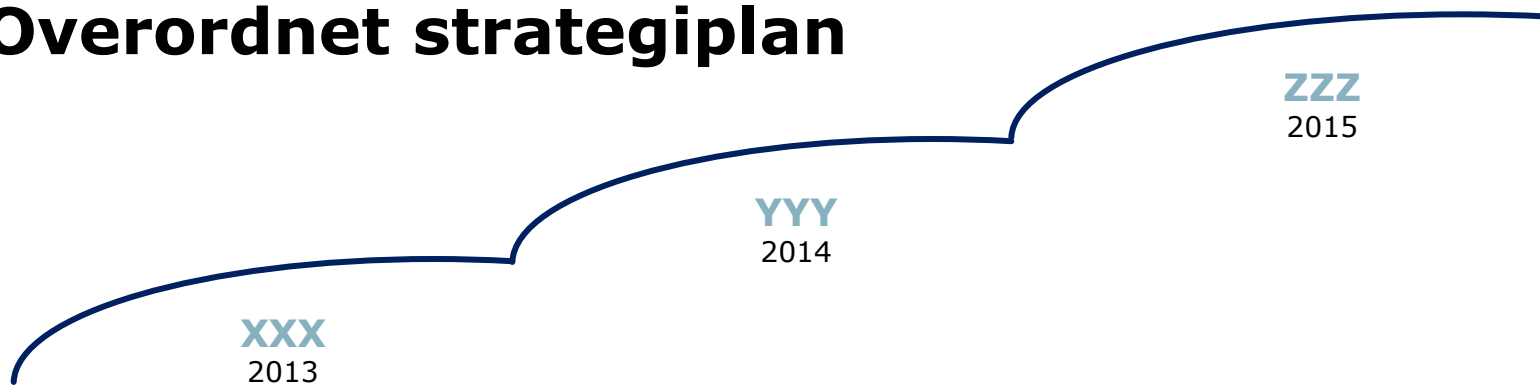
Virksomhedens SWOT og Forretningsudvikling





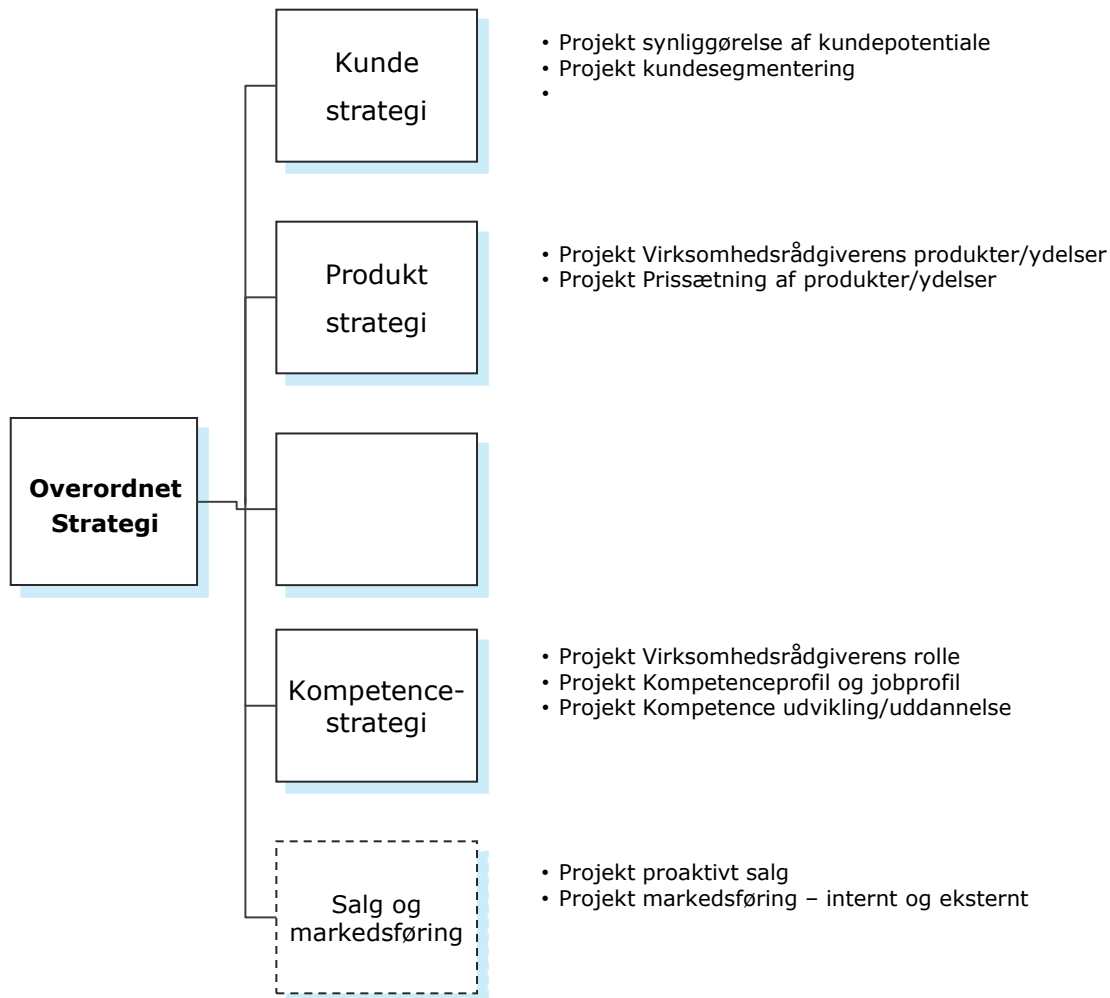
Implementering

Overordnet strategiplan



Oms: Medarbejdere:	Oms: Medarbejdere:	Oms: Medarbejdere:
...	...	...

Nedbrydning af strategi på delstrategier



Løsning/tilbud

- Scoope opgaven
 - Projektoplæg
 - Målhieraki
- interessenthåndtering

SCOPING

FORMÅL,
SUCCESKRITERIER OG
LEVERANCER
SAMT AFGRÆNSNING



Sætte holdet

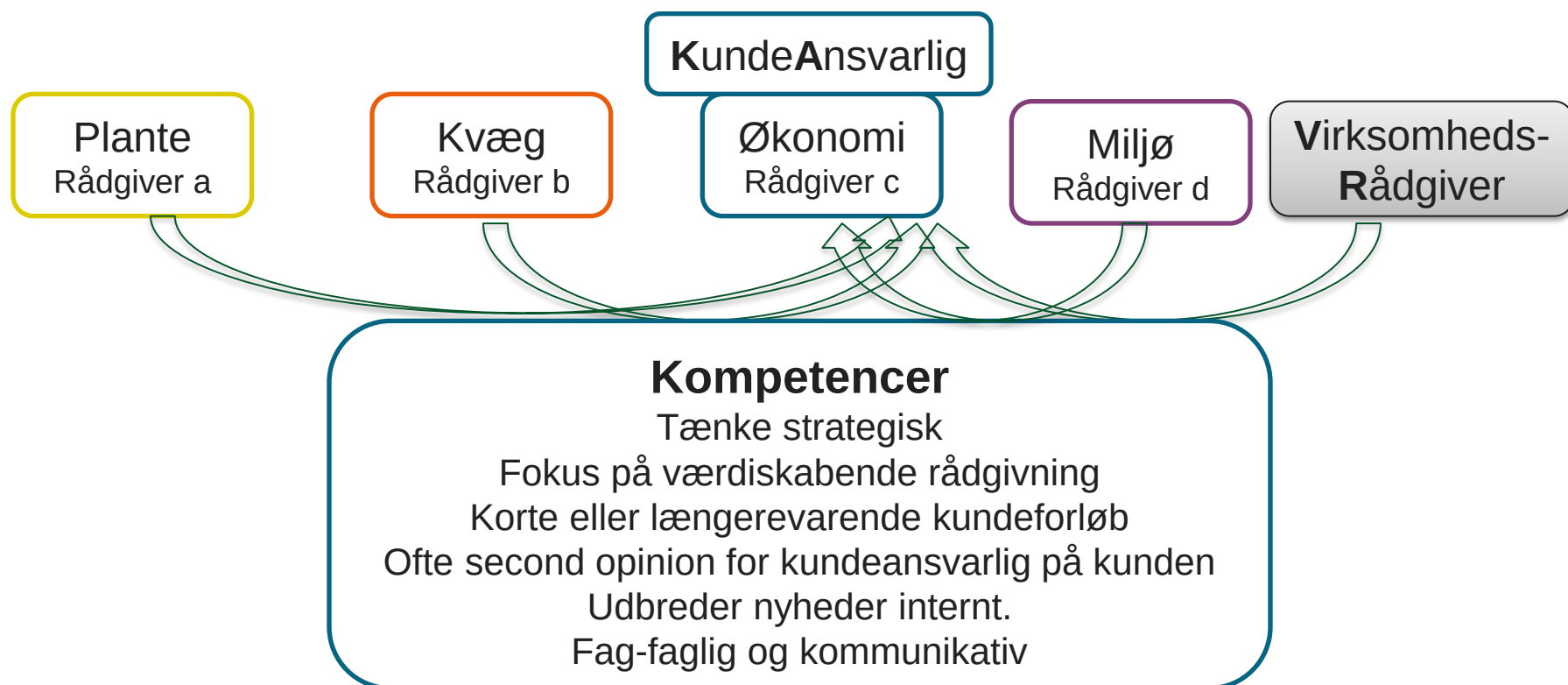


Følge op, sparre og sikre drift

Virksomhedsrådgivning

Organisering DLBR – Kunde

Step 2 - Den frie rolle

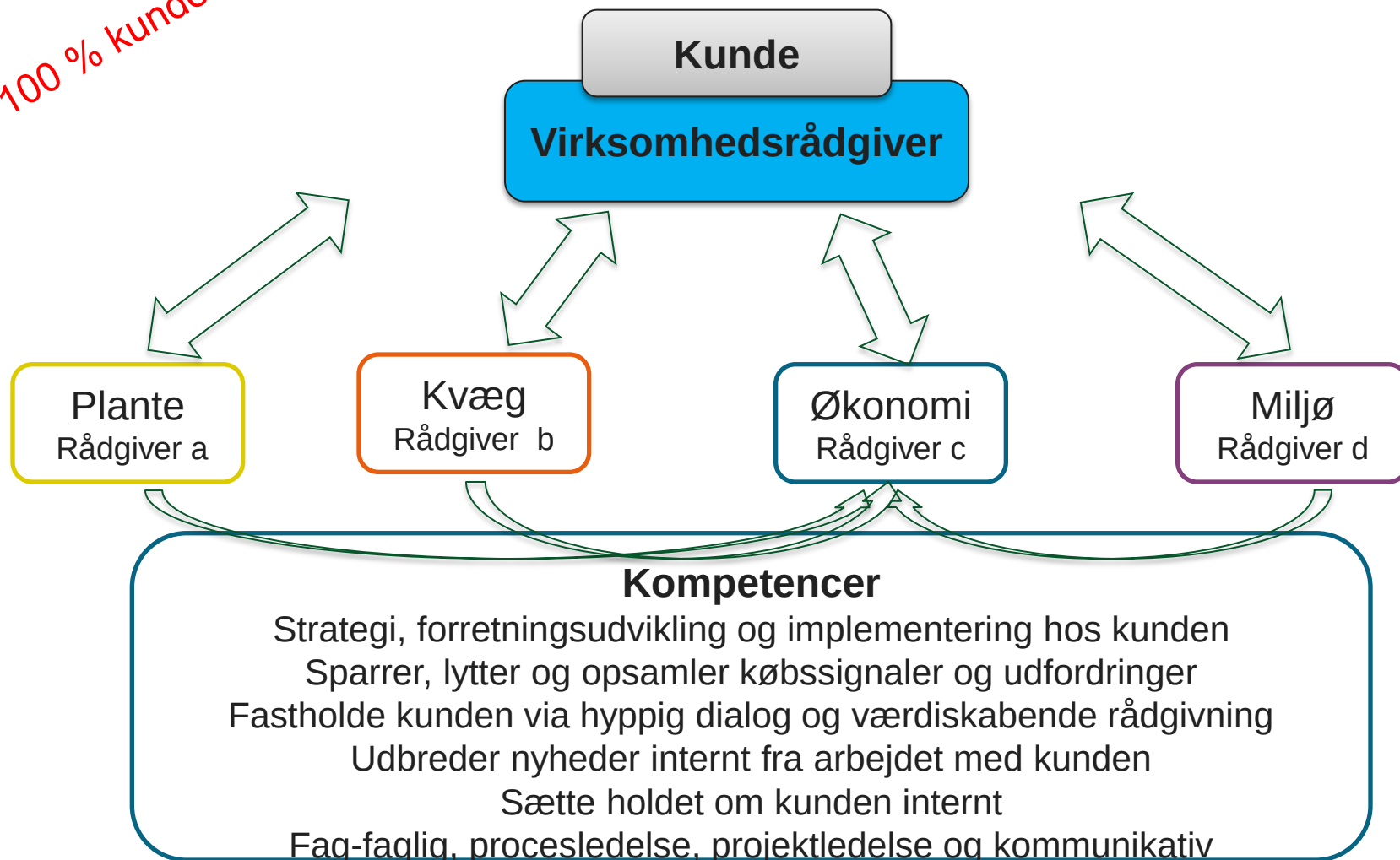


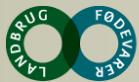
Virksomhedsrådgivning

Organisering DLBR – Kunde

Step 3 - VirksomhedsRådgiver

100 % kundefokus





VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Ø90 Benchmarking

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



Landdistrikter.dk

Ministeriet for Fødevarer,
Landbrug og Fiskeri



Den Europæiske
Landbrugsfond for Udvikling
af Landdistrikterne



Danmark og EU investerer i landdistrikterne.

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

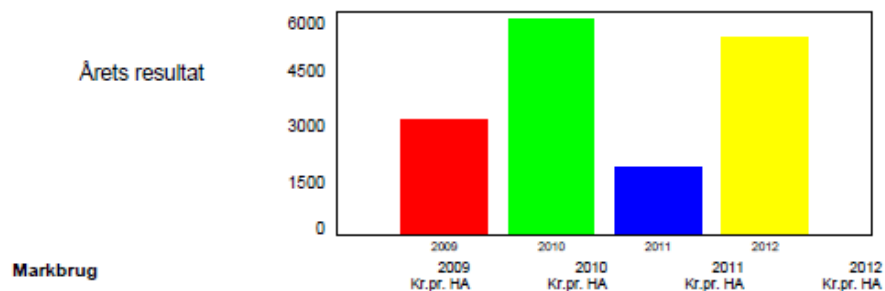


PARTNER I
DLBR®

Benchmarking baserer sig på interne regnskab i årsrapporten

- Ø90 Benchmarking
 - Virksomhedsanalyser
 - Absolut niveau
 - Produktionsanalyser
 - Dækningsbidragsniveau
 - Alle indsatsfaktorer aflønnet
- Individuel præsentation – ERFA-gruppe
 - Business Check

Driftsgrensanalyse,(pr. enhed)



Markbrug	2009 Kr.pr. HA	2010 Kr.pr. HA	2011 Kr.pr. HA	2012 Kr.pr. HA
Resultatopgørelse				
Salgsafgrøder	9.918	11.590	12.267	13.074
Grovfoder	7	23	14	0
Andre landbrugsindtægter	6	0	0	0
Maskinstationsindtægter	161	-38	193	300
Bruttoudbytte i alt	10.093	11.575	12.474	13.374
Udsæd	-497	-340	-391	-432
Gødning	-1.114	-496	-533	-813
Planteværn	-687	-821	-702	-784
Diverse vedrørende mark	-404	-174	-378	-260
Stykomkostninger i alt	-2.702	-1.831	-2.005	-2.289
Dækningsbidrag	7.391	9.744	10.470	11.085
Energi	-438	-383	-634	-778
Maskinstation mv.	-224	-214	-228	-442
Vedligeholdelse, fast ejendom	0	0	0	-22
Vedligeholdelse, grundforbedringer	-35	-14	-43	-86
Vedligeholdelse, markredskaber	-421	-639	-267	-491
Vedligeholdelse, andet inventar	-73	0	0	-72
Investeringer over driften	0	0	0	-44
Lønomsikringer	-1.705	-1.419	-1.312	-1.316
Ejer aflønning	0	0	-256	-247
Ejendomsskat og forsikringer	-607	-662	-424	-441
Diverse omkostninger	-230	-232	-214	-219
Kontante kapacitetsomkostninger i alt	0	-3.563	-3.380	-4.137
Afskrivninger, driftsbygninger	-189	-147	-199	-210
Afskrivninger, grundforbedr.	-29	-29	-33	-33
Afskrivninger, markinventar	-1.359	-1.372	-1.225	-1.336
Afskrivninger, øvrige aktiv	0	-19	-13	-13
Leje driftsbygninger	0	0	-22	0
Afkøbt EU støtte	2.290	2.167	2.245	2.114
Renteomk. af bundet kapital	0	0	-4.524	-523
Forpagtning	-1.262	-940	-1.514	-1.597
Kapitalomkostninger i alt	-4.283	-338	-5.285	-1.599

Driftsgrensanalyse

Markbrug	2009 Kr.pr. HA	2010 Kr.pr. HA	2011 Kr.pr. HA	2012 Kr.pr. HA
Årets resultat	3.108	5.843	1.805	5.349
Fordeling af aktiver				
Jord	0	0	133.105	0
Driftsbygninger og installationer	0	0	4.374	2.193
Inventar	0	0	10.225	0
Beholdninger	0	0	11.028	12.759
Mark				
Kr. pr. hkg. solgt andet korn	0,00	0,00	725,37	528,49
Udbytte hvede, hkg. pr. hektar	0,00	0,00	83,14	87,90
Kr. pr. hkg. hvede	0,00	0,00	130,41	141,75
Udbytte byg, hkg. pr. hektar	0,00	0,00	77,34	65,89
Kr. pr. hkg. byg	0,00	0,00	130,61	135,92
Udbytte raps, hkg. pr. hektar	0,00	0,00	42,32	0,00
Kr. pr. hkg. solgt raps	0,00	0,00	272,75	0,00
Udbytte frø, hkg. pr. hektar	0,00	0,00	1.305,22	1.534,85
Kr. pr. hkg. solgt frø	0,00	0,00	845,51	1.124,90
Antal enheder				
Ha, Salgsafgrøder	422,22	422,22	457,20	456,10
Ha, Andre afgrøder	0,00	0,63	0,00	0,00
Ha	422,22	422,85	457,20	456,10

Driftsgrensanalyse

- Opgør driftsgrenenes bundlinje
- Giver overblik over udviklingen i driftsgrenens centrale økonomiske nøgletal
- Svarer på om der er udsigt til overskud de kommende år?
- Giver mulighed for at sammenligne sine nøgletal med andre via Benchmarking

Simulering

Kriterier	Eget tal	Min	Max	Bedste 25 pct.	Gennemsnit
Supplerende oplysninger					
Hektar dyrket	245	0	1.000	210	221
Årskøer	85	220	300	260	256
Race	Stor race			Stor race	Stor race
Malkesystem	Karrusel			Malkestald	Malkestald
Kg EKM leveret pr. årsko	9.921	6.000	13.000	9.452	9.083
Producerede slagtekalve pr. 100 årskøer	29	0	100	4	3
Resultatopgørelse					
Handelsroer	0	0	0	0	0
Kartofler	0	0	0	0	0
Ærter mv.	0	0	0	0	0
Svin	0	0	0	0	0
Fjerkræ	1.100.000	0	0	0	0
Pelsdyr	0	0	0	0	0

Samarbejdet mellem værktøjerne i dag og fremefter

- Udfordringer?
- Uudnyttede potentialer?
- Første oplæg til et sæt af værdiskabende, tværfaglige og strategiske værktøjer målrettet de store/komplekse plantebedrifter
- Næste step for VFL
- Næste step med DLBR virksomhederne



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

20. Juni 2013

Udvalgte Produkter Produktionsøkonomi

Planteavl

Michael Højholdt

MIH@vfl.dk



Støttet af
Fødevareministeriet og EU



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

Intro til VFL produkter vedr. Produktionsøkonomi

- [Landbrugsinfo](#), Sortinfo, Dyrkningsvejledninger osv.
- [FarmTal Online](#) (meget omfangsrig database med priser på hjælpestoffer og afgrøder, normer for maskiner og - maskinomkostninger, afgrødekalkuler mv.)
- Trykte udgivelser ([Oversigt over Landsforsøg](#), analyser i [PØ-pjece](#) osv.)
-

Værktøjer – benchmarking/ sammenligningstal

- Ø90 & Driftsgrensanalyser
- Business Check Planteproduktion
- Targit-regneark til Ø90
- Din Bundlinje Mark

Værktøjer – enkel planlægning

- Økonomi – kornlager
- Økonomi - radrensning
- Investeringer - INVE Online og grafisk analyse
- Kapacitetsberegninger Drift 2004

Værktøjer – kompleks planlægning

- Økonomi i afgrøder og sædskifter
- Kalkule Mark
- FMS – maskinomkostninger & produktionsomkostninger mark
- Risikovurdering Planteproduktion

Hvordan estimerer vi forventet resultat?

- Regnskab - stram opfølgning på budgetter
- Andre fagretninger Kortperiodisk opgørelse – KPO
- Planteavl – 1 skud i bøssen pr. år
- Hvordan estimerer vi - med bare nogenlunde sikkerhed – ændringer ifht. budget?

Størst effekt – størst usikkerhed – Udbytte x pris

- Hvordan vurderer vi fagligt forsvarligt forventninger til udbytte omkring 30/ (halvår?)
 -
 -
 -
 -
 -
 -
 - ?

Strategisk værktøjskasse Store / komplekse plantebrug

Opsamling fra
workshop afholdt
på VFL 20. juni
2013



Støttet af
Fødevareministeriet og EU



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

Strategiske værktøjer

Store / komplekse plantebrug

Værktøjskasse version 1.0

- Analyse
 - Ø90 benchmark - Virksomhedsniveau
 - Targit regneark til Ø90 - Grov analyse
 - Din bundlinje mark
 - Kan bruges af landmanden selv
 - Risikovurdering - Planteproduktion
- Strategisk
 - INVE – online
 - FMS
 - Maskin- og produktionsomkostninger mark
- Taktisk
 - Ø90 online budgetopfølgning
 - Mark online
 - Farmtal online
 - Årsrapporten – internt regnskab
 - Driftsgrenanalysen

Andre værktøjer

- Landbrugs INFO
- Oversigt over landsforsøg
- Produktionsanalyser
- Business check
 - Generelt
 - Planteproduktion
 - Individuel benchmark
- Ø90 benchmarking
 - Simulering
- Katalog produktionsøkonomi
 - Jakob Krogh

Strategiske værktøjer

Store / komplekse plantebrug

Potentialer

- Benchmarking
 - Til at udpege strategiske indsatsområder
- Planterådgiverens foretrukne værktøjer:
 - FARMTAL ONLINE
 - Targit regneark
 - Din bundlinje mark
- TOP 5% landmanden kan nås med de rigtige værktøjer, der skaber reel værdi

Udfordringer

- Planteavlerens mindset
 - Minus budget
 - Minus strategi
 - Tilvælger ikke driftsgrenanalysen
 - Skønnet at max. 10% har interesse i strategisk rådgivning
- Planterådgiverens mindset
 - Stort fagligt fokus
 - Ikke umiddelbart interesse i strategisk rådgivning
- Validiteten i ØDB ikke i top

Strategiske værktøjer

Store / komplekse plantebrug

Indsatsområder VFL

- Kvalitetssikring af data
 - Plant og økonomi
- Handels / Forretnings fokus i VFL's analyser
 - I dag meget fokus på faglige udfordringer i driftsanalyserne
 - Fremover mere fokus på den gode forretnings orienterede landmands
 - Fokus på Udbytte, men også Køb/Salgs priser (Top 5% er stærke på dette)
- Ø90 benchmark – kundesegmenterede analyser
 - Gods med effektiv og intensiv planteproduktion
 - Jysk plantebedrift med traditionel planteproduktion
 - Plantebedrifter med special produktion
 - Sukkerroe produktion
 - Grøntsager, juletræer, energi, andet

Strategiske værktøjer

Store / komplekse plantebrug

Indsatsområder VFL

- Ø90 benchmark
 - Opbygge et flerbruger system, hvor alle DLBR konsulenter kan få adgang hvis landmand har sagt OK og der er en årsrapport på bedriften
- Ø90 benchmark
 - Tilpasset planterådgiveren (og kvæg- plus svinerådgiver)
- Se på muligheden for sammenbygning af Ø90 og ØDB og Targit
- Udarbejdelse af analyse på top 10%
 - Hvad er det de dygtige gør bedre end de andre
- App – tilgang til analyseværktøjer og analyser

Strategiske værktøjer

Store / komplekse plantebrug

Indsatsområder DLBR

- 1-2 strategiske rådgivere pr. DLBR virksomhed
- Tilfredse kunder
- Forretning for DLBR

Hvilke strategiske rådgivningsydelser tilbyder VFL Økonomi og Planteproduktion i dag til DLBR /landmanden

Samarbejdet mellem rådgivningsydelse i dag og fremefter

- Udfordringer?
- Uudnyttede potentialer?
- Første oplæg til et sæt af værdiskabende, tværfaglige og strategiske rådgivningsydelser målrettet de store/komplekse plantebedrifter
- Næste step for VFL
- Næste step med DLBR virksomhederne

Strategisk rådgivningsydelser Store / komplekse plantebrug

Opsamling fra
workshop afholdt
på VFL 20. juni
2013



Støttet af
Fødevareministeriet og EU



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

Strategiske rådgivningsydelser

Store / komplekse plantebrug

Strategiske rådgivningsydelser version 1.0

○ Produktion

- Sædskifte
 - Mere risikofyldt sædskifte med højere afkast
 - Alternative afgrøder / specialafgrøder
- Drift
 - Mekanisering
 - Kapacitetsomkostninger
 - Egen maskinpark contra maskinstation contra driftsfællesskaber
 - Udbytter
 - Stordrifts fordele
 - Samarbejder

○ Handel

- Forretnings forståelse – køb og salg

○ Ledelse og management

- Graden af "rettidig omhu" og "handlings parathed"

○ Økonomistyring

- Rapporteringssystem, overblik, indblik og styring

Tilpasset bedriftens
- Ledelse og management
- Fysiske rammer
- Økonomisk rammer

Strategiske rådgivningsydelser

Store / komplekse plantebrug

Potentialer

- Top 25% plantebedrifter vil forbedre sig
- Business check
 - Basis for rådgivning

Udfordringer

- Pionererne – de 5% bedste
 - Vil selv
 - Vi kan ikke følge med dem
- Planterådgiveren
 - 80-85% af tiden går til basisydelser
 - Gødningsregnskab
 - Enkeltbetalingsordning
 - EU-ansøgninger
 - Sprøjtejournaler
 - Forpagtningskontakter
 - Sagsbehandling
 - Planterådgiverens
 - Rolle i forhold til landmanden
 - Faglighed
 - Forretningsforståelse
 - Tid

Strategiske rådgivningsydelser

Store / komplekse plantebrug

Indsatsområder VFL

- Opsamling af hvad de dygtigste gør og få det omsat til rådgivning
- Kompetenceudvikling af planterådgiverne på det strategiske område
- Kompetenceudvikling af planterådgiveren og virksomhedsrådgiveren sammen for at skabe/sikre tværfaglig synergi

Strategiske rådgivningsydelser

Store / komplekse plantebrug

Indsatsområder DLBR

- Tætte erfa grupper, hvor rådgiveren spiller en aktiv rolle
- Handels erfa, hvor rådgiveren spiller en aktiv rolle
- Tværfagligt fokus i rådgivningen
- Fokus på forretningen/virksomhedsudvikling
- Udfordre virksomhedens strategi indenfor:
 - Produktion
 - Handel
 - Ledelse og management
 - Økonomistyring

Hvor langt er vi nået i forhold til målet med mødet?

Hvad mangler vi?

Næste step?



Evaluering af mødet