



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

Kompetencekrav til rådgivere med fokus på værditilvækst

Rådgiverprofilen ved værditilvækst adskiller sig væsentligt fra rådgivning af bulklandmænd. De værktøjer, metoder og processer, som indgår i Virksomhedsrådgivning er en vigtig del af rådgivningsforløbet – se mere herom på Landbrugslinfo: [Kompetencekrav til virksomhedsrådgivere](#)

I forbindelse med Workshop II i 2012, har DLBR-rådgivere givet indspil til [Kompetencekrav](#). Her gives et bud på nuværende og nødvendige kompetencer i DLBR-regi.

Fokus på Værditilvækst indebærer, at en række områder får central betydning for et godt resultat af rådgivningsforløbet. Baseret på erfaringerne i 2012 og efterfølgende er profilen som virksomhedsrådgiver relevant - specielt følgende kompetencer.

- Projektledelse og struktur
- Trykprøvning af forretningskoncept – er det realistisk?
- Sparring og coaching – turde udfordre kunden
- Netværk til kompetencer, som ikke traditionelt ligger i DLBR-regi, herunder specialviden og markedsføring

Fagligt skal rådgiveren med fokus på værditilvækst kunne beherske eller se udfordringerne ved følgende:

- Projektstyring
- Forretningsmodeller
- Markedspotentiale
- Myndighedshåndtering
- Business case og forretningsplan
- Aftaler og kontrakter med aftagere
- Kapitalfremskaffelse og håndtering af banker
- Beregne kostprisen på produktet – Kalkulation - Værdikædeanalysen
- Produktionsoptimering
- Markedsføring
- Risikostyring
- Økonomistyring
- Organisation
- Distribution
- Ledelsespotentiale

28. november 2013

Torben Ulf Larsen