



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

Demonstration af Business Boards ved 2 landmænd med værditilvækst

Den 11. december blev der afholdt en demonstration af rådgivningskonceptet Business Boards med deltagelse af:

- En værditilvækster med salg af oksekød beliggende i Jylland samt et panel med følgende deltagere
- Ivan Damgaard, Videncentret for Landbrug
Forretningsudvikling, Markedsanalyser, Økonomistyring og rapporteringsværktøjer i virksomheden
- Torben Ulf Larsen, Videncentret for Landbrug (afbud)
Dynamisk strategi, Helhedsorienteret risikostyring
- Jan Terkelsen, Videncentret for Landbrug,
Finans & Formue
- Bo Overgaard, Videncentret for Landbrug
Forretningsudvikling, Marketing
- William S. Andersen, Videncentret for Landbrug
Forretningsudvikling, Dynamisk Strategi
- Peter Reimer, Packdesign
Kundetendenser, emballage, markedsføring, hjemmeside, logo

Den 12. december blev der afholdt en demonstration af rådgivningskonceptet Business Boards med deltagelse af:

- En værditilvækster med salg af oksekød beliggende på Fyn samt et panel med følgende deltagere
- Ivan Damgaard, Videncentret for Landbrug
Forretningsudvikling, Markedsanalyser, Økonomistyring og rapporteringsværktøjer i virksomheden
- Torben Ulf Larsen, Videncentret for Landbrug (afbud)
Dynamisk strategi, Helhedsorienteret risikostyring

- Bo Overgaard, Videncentret for Landbrug
Forretningsudvikling, Marketing
- William S. Andersen, Videncentret for Landbrug
Forretningsudvikling, Dynamisk Strategi
- Peter Reimer, Packdesign
Kundetendenser, emballage, markedsføring, hjemmeside, logo

Demonstrationen tog udgangspunkt i konceptet der er udviklet til målgruppen samt den viden der er opbygget i projektet.

Procesforløbet og læringspunkter i Konceptet Business Boards

Før mødet:

- Det er centralt at landmanden har opdateret sin forretningsmodel og tænkt sin forretningsplan igen på ny.
 - Herunder forholdt sig til sin vision, kunder, værdiydelsen samt hvordan værdiydelsen produceres.
 - Samt forholde sig til hvor han vil have input fra panelet
- Mindst 4 dage inden afholdelse af Business Board sender landmanden hans forretningsmodel samt de slides som han har udfyldt jf. forrige punkt.
- I det omfang der kan sendes bilag til paneldeltagerne omkring den økonomiske situation, kundeanalyse mv. er det med til at kvalificerer udbyttet for landmanden.

Under mødet

- Mødet på ca 2 timer kan opbygges efter nedenstående struktur.
- Hele mødet optages på video og sendes til landmanden efter mødet. Herved kan de små detaljer i diskussionerne aktiveres igen ved landmandens efterfølgende forretningstilpasning.
- Forslag til dagsorden

Velkomst

- Mødets formål og form
- Præsentation af landmanden
- Præsentation af paneldeltager

Præsentation af forretningsidéen

- Virksomheden (kort)
- Kunder – i dag og i fremtiden
- Værdiydelser – i dag og i fremtiden
- Hvordan produceres værdiydelserne – i dag og i fremtiden
- Hvor vil jeg gerne have input fra jer?

Deltagerne diskuterer udfordringerne indbyrdes.

- Konceptets udfordringer og potentialer
- Konceptets robusthed
- Konceptets vækstpotentiale
- Finansieringsmuligheder
- Anbefalinger til næste step

Afsluttende refleksion

- Hvad har jeg hørt deltagerne sige
- Hvad kan jeg bruge af det jeg har hørt
- Næste step for mig

- Tidsforbrug: $15 + 25 + 60 + 10 = 1$ time og 50 min
- Man kan overveje hvor meget reflekterende team der skal bruges i processen. Den umiddelbare erfaring er at gennemgangen af vision startes med indbyrdes diskussion i panelet. Herefter åbnes der op for landmandens kommentar til panelets diskussion af hans vision inden næste punkt "Kunderne" diskuteres på samme måde. Osv.
- Antallet af paneldeltager kan tilpasses fra 2 til 6. Vi anbefaler 4 personer ved en gennemsnitlig kompliceret forretning.
- Sammensætningen af panelet skal gerne være så bredt kompetencemæssigt som muligt.

Efter mødet

- Mødet skal afsluttes med en konkret aftale om hvad landmanden vil gøre de næste 14 dage
- Ofte vil en opfølgning og sparing på den justerede forretningsmodel eller forretningsplan være relevant.
- Videoen sendes således at landmanden kan bruge alle panelets overvejelser i den fremtidige tilpasning af forretningen.

Overvejelser til fremtidige forløb

- Prisen for et forløb som dette er en mulig barriere. Ved 4 deltager i 2 timer + 1 time forberedelse bliver det til min 12 timer á 800 kr. svarende til ca. 10.000 kr. Dette beløb må betragtes som et minimum og det doble vil ofte kunne være tilfældet.
- Forberedelsen af landmanden er meget udslagsgivende for hvilket udbytte Business Boards giver. Konceptet kan udbygges med en screening af hvilke udfordringer landmanden har brug for sparing på. Det kan være 10 spg. fra Vækst Drive eller liggende.
- Udbyttet kan også hæves ved at landmanden har fået udarbejdet analyser af hans forretning inden Business Boards. Det kan være:
 - Værdikædeanalyse
 - Udvidet SWOT
 - Strategi
 - Risikoanalyse
 - Låneportefølje oversigt

Herudover skal der altid ligge:

- Forretningsplan
- Forretningsmodel