



Til Per Meinert

3. november 2011

Virksomhedsrådgivning – oplæg omkring Business Case

Hos Gefion i Sorø den 2. november 2011

Deltagere i gruppen: Malene, Per, Arne og Søren. Proceskonsulent var Mads Clemensen, VFL.

1. Første session – kunder til Virksomhedsrådgivning:

Gefions kernekunder til Virksomhedsrådgivning er ifølge gruppen karakteriseret ved:

- Stor husdyrproduktion på Sjælland, Øerne og Fyn (750+ søer eller 150+ køer)
- Betydelig planteavl (over 150 ha.)
- Flere forretningsområder
- Over 2 ansatte (ledelsesmæssige udfordringer)
- Middel driftsresultater ("gule" kunder)

Det er forventningen, at der blandt Gefions kunder findes ca. 100-150 potentielle kunder.

2. Anden session – Virksomhedsrådgiveren:

Gruppens diskussion omkring karakteristika omkring profilen for en Virksomhedsrådgiver internt og eksternt resulterede i følgende hovedpunkter:

- Udadvendt personlighed som er god til kunde- og kollegarelationer
- Generalist, som kan tænke i helheder og samtidig har:
 - Faglig indsigt i husdyrproduktion
 - Faglig indsigt i planteavl
 - Faglig indsigt i økonomi
 - Faglig indsigt i strategi
- God til behovsafdækning gennem spørgeteknik og coaching
- Kan være kundens sparringspartner, som sætter holdet af rådgivere omkring sig
- Bruger mindst en hel dag om ugen på at være Virksomhedsrådgiver

3. Tredje session – Produkter og ydelser:

Virksomhedsrådgiveren tilbyder en blanding af fast ydelser til fast pris, samt muligheder for tilvalg efter behovsafdækning hos kunden. Kerneprodukter og ydelser er:

- Ledelsesmæssig sparring med kunden ved 4 årlige kvartalsmøder og mindst ét ugentligt telefonopkald – "1 time om ugen"
- Strategiarbejde i forhold til udviklingen af kundens virksomhed
- Produktionsoptimering – husdyrhold og mark gennem 4 årlige kvartalsbesøg
- Økonomisk styring af virksomheden – regnskab, budget og benchmarking

4. Fjerde session – Betalingsmodel og effektsikring:

Der indgås gerne samarbejdsaftaler for 1 år af gangen for kerneydelserne - dog er det vigtigt, at ydelsens indhold er nøjagtigt beskrevet. Tilvalg efter behov faktureres efter timepris. For at sikre effekt internt og hos kunden er det væsentligt at:

- Virksomhedsrådgiveren sørger for koordinering med kolleger – "1 time om ugen"
- Der føres grundig kundelog for kunder, der modtager Virksomhedsrådgivning
- Virksomhedsrådgiveren opstiller handlingsplaner og følger op for kunden og internt hos Gefion
- Der skal være en klar ansvarsfordeling mellem de rådgivere, som arbejder med kunder, der modtager Virksomhedsrådgivning, og det skal være synligt internt, især omkring fakturering

- Der gennemføres årlig effektmåling blandt kunder og rådgivere omkring Virksomhedsrådgivning.

Deltagere i gruppen: Bente, Klaus, Carsten og Hans Jacob. Proceskonsulent var Ivan Damgaard, VFL.

1. Første session – kunder til Virksomhedsrådgivning:

Gefions potentielle kunde til Virksomhedsrådgivning er ifølge gruppen karakteriseret ved:

- Gods - multibrug på Sjælland, Øerne og Fyn
- Betydelig planteavl
- Flere forretningsområder
- God egenkapital
- Bruger by-revisor/Patriotisk Selskab til økonomisiden
- Godt driftsresultater ("grøn" kunde)
- Status for kunden
 - a) Nuværende "plantekunde" hos Gefion
 - b) Potentiel helt ny kunde hos Gefion

Det er forventningen, at der er ca. 40-60 af disse potentielle Gefion kunder.

2. Anden session – Virksomhedsrådgiveren:

Gruppens diskussion omkring karakteristika omkring profilen for en Virksomhedsrådgiver internt og eksternt resulterede i følgende hovedpunkter:

- Skal selv kunne sætte grænser for egen belastning (hvor er grænsen for arbejdstid) (fokus på leder accept)
- Sætter holdet af rådgivere i samarbejde med ejer
- Skal lade sig udskifte hvert 3.-4. år?
- Sætter holdet internt i Gefion i samarbejde med leder
- Parat til hurtigt at få overblik
- Skal præsentere et koncept for virksomhedsrådgivning på første møde (hvad er virksomhedsrådgivning og hvor giver det udbytte for ejeren)
- Behovsafdække kunden
- Innovativ
- 5-10 virksomhedsrådgiver kunder pr. rådgiver og ved siden af dette udføre den rådgivning som rådgiveren normalt arbejder med
- Fokus på kunden og hans tilfredshed
- Tænke strategisk
- Skal kunne sige fra over for ejer – "det der vil jeg ikke stå inde for"
- Godsfuldægtig
 - Bestyrelse
 - Direktion
- Strategi
- Procesledelse
- Opfølgning
- Kam - funktion
- Behovsafdækning
- Udfordre kunden på strategi og drift

3. Tredje session – Produkter og ydelser:

Virksomhedsrådgiveren tilbyder en blanding af fast ydelser til fast pris, samt muligheder for tilvalg efter behovsafdækning hos kunden. Kerneprodukter og ydelser er:

- Innovations proces
- Benckmarking m/tilhørende rådgivning på virksomheds niveau
- Få "de gode ideer" sat i spil til diskussion og efterfølgende få dem kvalificeret
- Strategisk sparring, ledelses sparring og drifts sparring
- Opfølgning
- Generationsskifte
- Procesledelse
- Salg og markedsføring
- KAM-opgave
- Kvalificering af kundens forretnings ide -> business case
- Rådgivning om værdikæden
- Markedsanalyse
- Netværk
 - o Ejer – deltagerne i netværket skal være med til at udfordre ejer
 - o Rådgiver – som vi netværk kan yde 360 grader rådgivning
- Effektive rapporteringssystemer – overordnet
- Afdække kundebehov
 - o Selskabsform
 - o Jura - testamente
 - o LEAN
- Samarbejdsmuligheder for kunden – f.eks. på maskinsiden
- Risikoafdækning – drift / finansiering

4. Fjerde session – Betalingsmodel og effektsikring:

Betalingsmodel: Indgåelse af samarbejdsaftaler for kerneydelser.

- Koncept enten til fast pris baseret på estimeret tidsforbrug eller ved at se på værdien for kunden
- Første møde med ny kunde er gratis – f.eks. 1-2 timer
- Fast pakke målrettet den nye "grønne" kunde til en fast pris f.eks. incl. implementering og opfølgning
- Når Virksomhedsrådgivning er i drift -> så primært timebaseret (vi kender jo ikke opgaven 100%) og sekundært fastpris (hvis vi kender opgaven)
- Virksomhedsrådgivningen vi udfører, skal være uafhængig af pris (som udgangspunkt)
- Virksomhedsrådgivningen skal være honoraret værd
- Virksomhedsrådgiveren skal følge op/drøfte udbyttet for kunden
- 100 % tillid mellem virksomhedsrådgiver og ejer
- Fast pris
- ➔ Store krav om timestyring for den enkelte rådgiver

Effekt-sikring

Gefion - internt

- Løbende evaluering
- Løbende udvikling/tilpasning

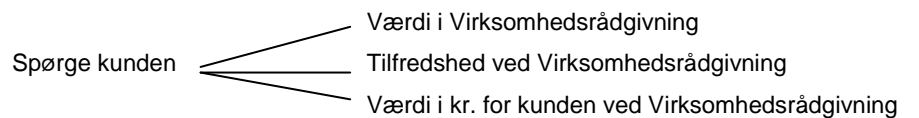
- Kvaliteten af VR

- Skal være høj
- Vi har ressourcer og kompetencer
- Intern organisering skal være klar
- Grænseflader skal være drøftet og fastlagt
- Kompetencer
- Nå de opstillede mål på økonomi og ansatte
- 360° evaluering

Kunden - eksternt

Direktørdirektion spørger kunden -> Signal om fokus

↓



KAM-funktion -> der skal sikre kunden tilfredsheds med såvel service som rådgivning

Veldefineret Rolle

- Mål for/med VR for kunden
- Opfølgning
- Tidshorisont

Virksomhedsrådgiver står inde for VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING → 100% ENIGHED

Med venlig hilsen

Mads Clemmensen og Ivan Damgaard

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