

Sønderjysk  
Morten Dahl Thomsen



T +45 8740 5000  
F +45 8740 5010  
E vfl@vfl.dk  
W vfl.dk

28. juni 2012

## Virksomhedsrådgivning – oplæg til dagsorden

Tak for din mail, hvor vi meget gerne vil udfordre og sparre jer på det videre arbejde med Virksomhedsrådgivning.

### Rammer for mødet

**Tid og sted** 29. juni 2012 fra kl. 10.00 til kl. 14.30

### Deltagere

Morten Dahl Thomsen  
Keld Bech Møller  
Søren Greve Olesen  
Carsten Friis  
Per Søndergaard  
Carsten Ladegaard Jakobsen  
Jakob Lave og undertegnede som sparringspartnere og proceskonsulenter

### Overordnede ønsker til mødet og dets indhold:

- skal være nærværende i forhold til de konkrete udfordringer SLF står med
- Virksomhedsrådgiverens profil
- synliggøre Virksomhedsrådgiveren i forhold til driftsøkonom og økonomikonsulent
- organisering af Virksomhedsrådgivning, herunder sikring af sparring og videndeling
- et første oplæg til en konkret handlingsplan

### Dagsorden

Kl. 10.00 – 10.10	Formål med mødet v/Morten
Kl. 10.10 - 10.30	Præsentation af lead user interviews v/Ivan
Kl. 10.30 – 11.15	Hvem er den store og/eller komplekse kunde v/alle - i dag og i fremtiden for SLF - hvilke behov har han for forretningsudvikling
Kl. 11.25 – 12.00	Hvilke værdiydelser tilbyder SLF i dag den store/komplekse kunde v/alle - hvilke værdiydelser mangler SLF i forhold til kundens behov
Kl. 12.30 – 13.45	Hvordan skaber vi værdiydelserne i SLF v/alle - Virksomhedsrådgiverens profil Fuldtid/deltid, økonomidirektør for kunden/second opinion for kundeansvarlig - Driftsøkonom – økonomikonsulent – virksomhedsrådgiver Grænseflader, synergi, ny salg, mersalg - organisering fra min kunde til vores kunde, videndeling, intern sparring
Kl. 13.45 - 14.20	Indsatsområder og handlingsplan
Kl. 14.20 – 14.30	Opsamling og næste step

## Kommentarer til mødet

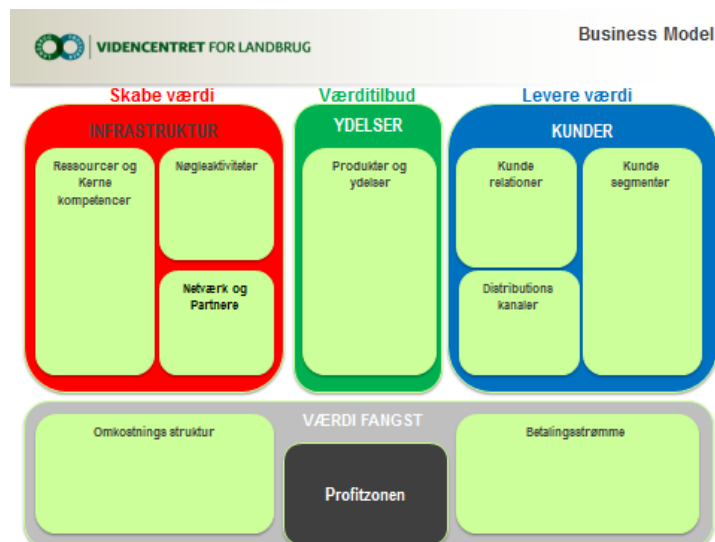
Aktuel hvis I ønsker at drøfte og synliggøre forretningsmodellen for Virksomhedsrådgivning, både overfor de der allerede arbejder med Virksomhedsrådgivning, men også overfor potentielle kunder og internt i Sønderjysk.

Jeres udbytte er at I sammen drøfter og fastlægger kunderne til Virksomhedsrådgivning, hvilke værdiydelser I vil levere til disse kunder og hvordan I skaber værdiydelserne internt i Sønderjysk og i den udbyggede model vil I udarbejde en business case baseret på jeres inputs – business casen behandles ikke på dette møde.

## Selve mødet:

Med udgangspunkt i konceptet Business Model drøftes og fastlægges:

1. Hvem vil Sønderjysk levere værdi til via Virksomhedsrådgivning
  - a. Kundesegmenter
  - b. Kunderelationer
  - c. Salgskanaler
2. Hvilken værdi vil Sønderjysk levere til ovenstående kundesegmenter
  - a. Produkter og ydelser
3. Hvordan vil Sønderjysk skabe værdien
  - a. Kompetencer – hvad har vi / hvad mangler vi
  - b. Partnere
  - c. Aktiviteter – f.eks. front/back office, specialist/generalist



Hvis der er spørgsmål eller kommentarer til ovenstående, så er jeg klar.

Jeg glæder mig til at drøfte dette spændende område med jer.

Med venlig hilsen

Ivan Damgaard  
 Specialkonsulent, forretningsudvikling  
 Økonomi og Virksomhedsledelse



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



**DLBR Sønderjysk Landboforening**  
**Projekt Virksomhedsrådgivning**

Specialkonsulent, forretningsudvikling  
Ivan Damgaard

**DLBR**  
DANSK  
LANDBRUGSRÅDGIVNING

Støttet af  
Fødevareministeriet og EU  
Landsudviklingspolitik



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

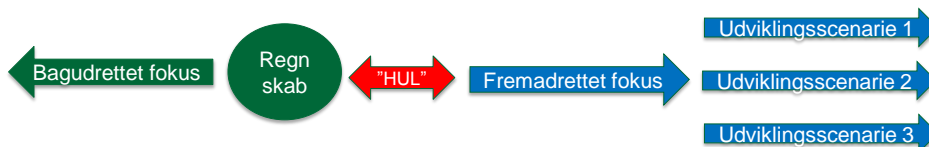
**PROJEKT VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING**  
**LEADUSER INTERVIEWS**



## 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.:

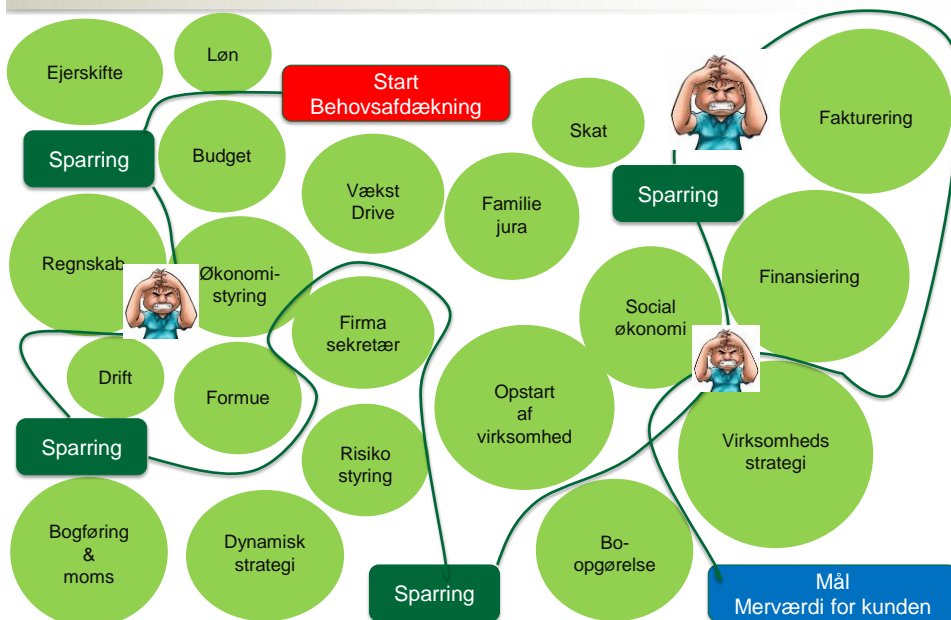
- Netværk
- Gårdråd/bestyrelser
- ERFA-grupper
- First movers

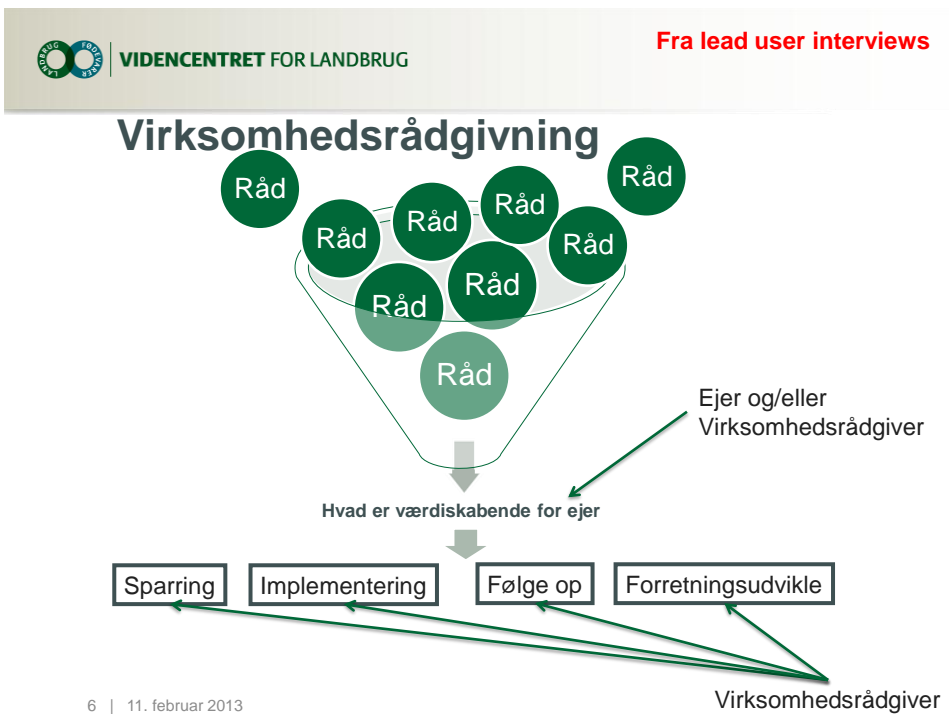
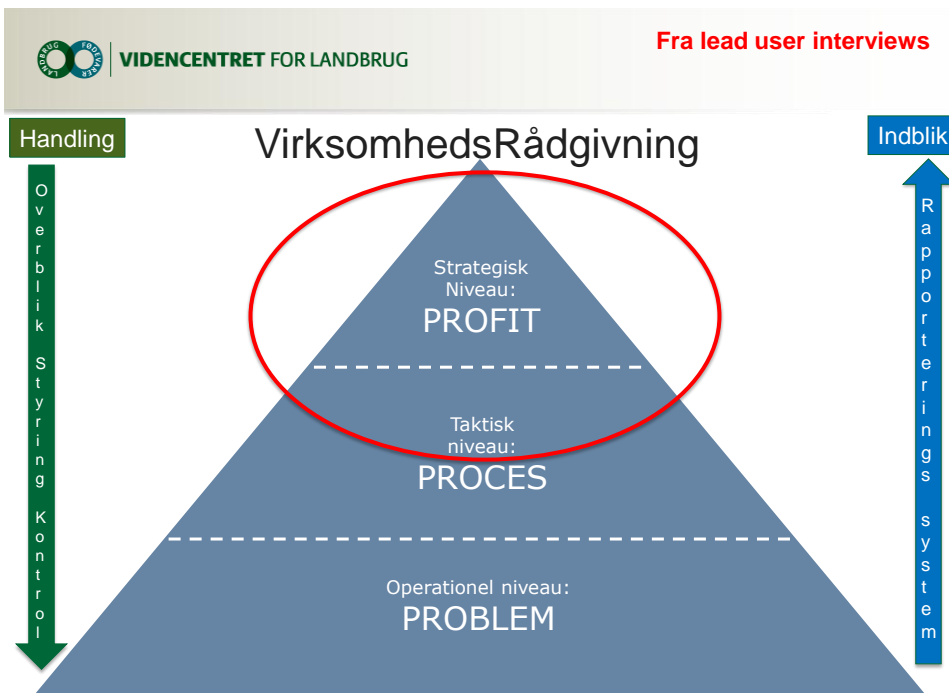
3 | 11. februar 2013



**Påstand:**

*Hver kunde har sin helt egen vej fra start til mål*





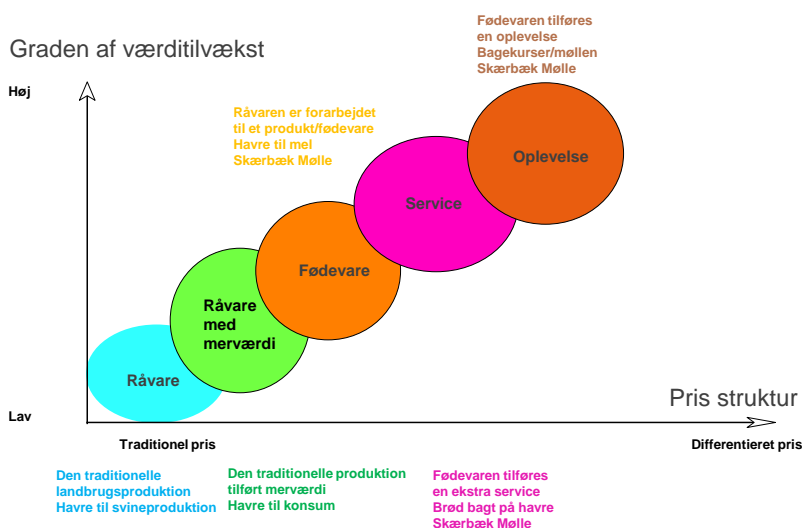


# VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING

FRA DIN IDE TIL DIN VIRKSOMHED



## Differentierede produkter





## PROJEKT VIRKSOMHEDSRÅDGIVNING MÅL



## 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**