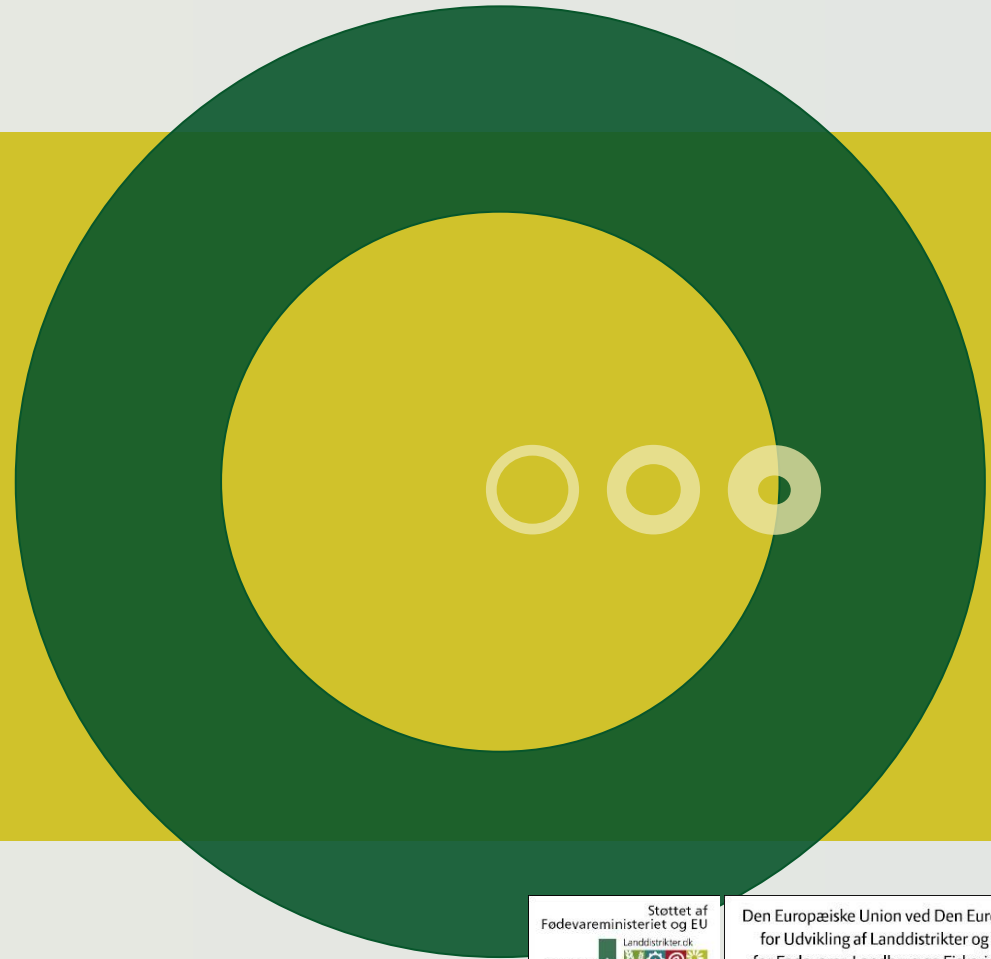




Værditilvækst – merindtjening på råvarerne

Workshop II

8. november 2012



Besøg værditilvækstvirksomhed

Læringspointer:

- Køber ikke meget rådgivning
- Udfordring, når der skiftes fra landmand til detailhandel, at der ikke findes netværk
- Entreprenører – har ikke tid til at vente på midler fra fonde
- En udfordring at prissætte varerne
- Fint forretningsgrundlag: historie, tillid, passion for råvarerne, sælger kvalitet og har en super kontakt til kunderne

Besøg værditilvækstvirksomhed

Hvad kan DLBR sælge til værditilvækstere

- Økonomistyring
- Projektledelse og struktur
- Netværk, hvor der kan findes inspiration
- Igangsætterstyring, vi kan hjælpe med, at de får de rigtige kontakter og kontrakter
- Sparring

Erfaring med rådgivningsbesøg

Værditilvækster I

- Barrierer – hvem tager jeg fat i ?
- Lovgivning (tager tid)
- Udfordring – ingen netværk

Værditilvækster II

- Vejen mod – er meget ustruktureret
- Udfordring at få branded egnshistorie ift. produktet
- Brug for struktur
- Stort fokus på afsætning
- Deltager i erfa-netværk

Værditilvækster III

- Havde brug for hjælp til struktur på processen
- Manglede viden på mange områder og havde ikke tænkt på at kontakte DLBR
- Stort fokus er på produktionen

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Vi er gode til strategi, investeringskalkuler og regneark

Udvikles:

- Coaching og procesrådgivning
 - Bedre til at udfordre kunden til selv at finde løsningen
 - "Bløde del" er en udfordring
 - Der er brug for netværk
- Markedskendskab

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Projektstyring
- Økonomistyring / budgetfasen

Udvikles:

- Netværk

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Driver – igangsætter – sørge for at tingene sker
- Økonomiopfølgning – væsentligt at nye initiativer bliver evalueret

Udvikles:

- Vedholdenhed med igangsætning
- Aktivere netværk
- Motivere kunder til at fortsætte processen, fx også markedsføring

Hvilke kompetencer skal vi have i DLBR for at kunne rådgive værditilvækstere

Kompetencer:

- Økonomistyring og faglig rådgivning
- Ledelsesrådgivning, fx gårdråd og sparring på HR

Udvikles:

- Afsætningsøkonomi
- Støtte til at få klarlagt værdikæden, fx markedsanalyser
- Ledelsesstrategi organiseres
- Roller rådgiver (netværkskoordinator og forretningsudvikling)

Business case for landmænd

En business case:

- Argumenterer for, hvorfor forretningen er interessant
- Skaber tillid
- Skaber "buy in"
- Har fokus på entreprenøren

Lokal markedspotentiale i rådgivning af værditilvækstere

Hvordan findes kunderne:

- Boblere (også deltidslandmænd)
- Lave arrangementer og kontakte deltagerne efterfølgende
- Kontakte kolleger

DLBR virksomhederne vender tilbage med potentiel antal værditilvækstere

- Der sendes udtræk fra KOB, som der bl.a. kan tilbagemeldes på
(Data er købt fra KOH og på udtrækket er der 973 værditilvækstere. Data er trukket ud fra de, som har registreret næringsbrev om detail- eller grossistsalg. Data fra KOB er tilgængelig for alle)

Business Case

- Regnearket "Business Case" er fremsendt
- Regne på cost / benefit
- Hvordan kan jeg skabe merværdi
- Vigtigt ikke at lave analysen alene, men gerne sammen med 1-2 kolleger

Projektet 2013

- Projektet fortsætter i 2013
- Der udsendes skrivelse til DLBR virksomhederne om deltagelse for 2013

Evaluering

- Super med besøg hos værditilvækster
- Idé til næste møde – invitere en ”bobler” og afdække, hvordan der kommer videre i processen
- Alternativt – gruppearbejde, hvor der behøvsafdækkes