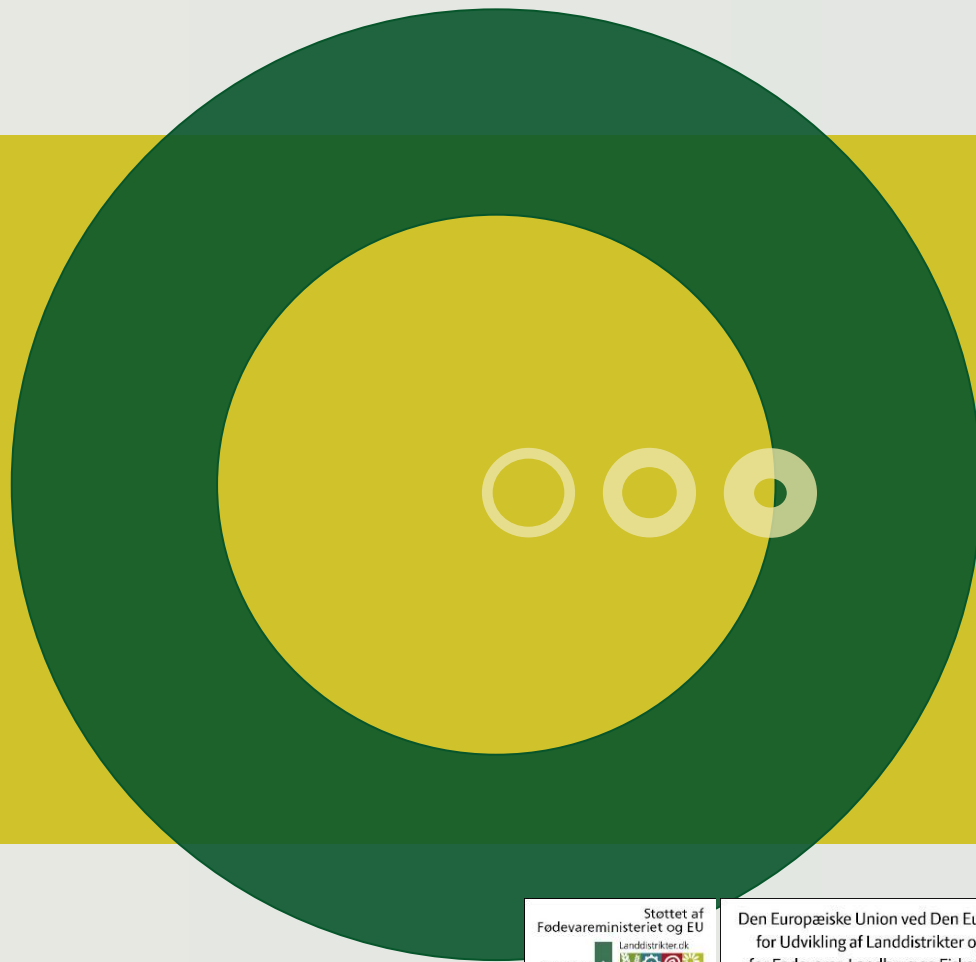




VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

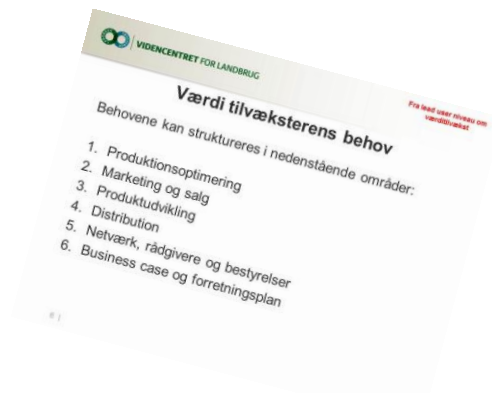
# Værditilvækst – merindtjening på råvarerne

Workshop I  
29. august 2012



## Kommentarer fra DLBR virksomhederne til "Highlights fra Behovsundersøgelsen"

- Mangler emner på netværk, hvor der kan hentes inspiration
- Større opmærksomhed på ægtefællen, der ofte kan medvirke til at give et nuanceret billede af "virksomheden"
- Det er svært for landmændene at vide, hvilken rådgivning de skal opsøge i forbindelse med værditilvækst
- Mangler viden på afsætningsdelen
- Værditilvækstere kan findes på familievirksomhederne og de store virksomheder



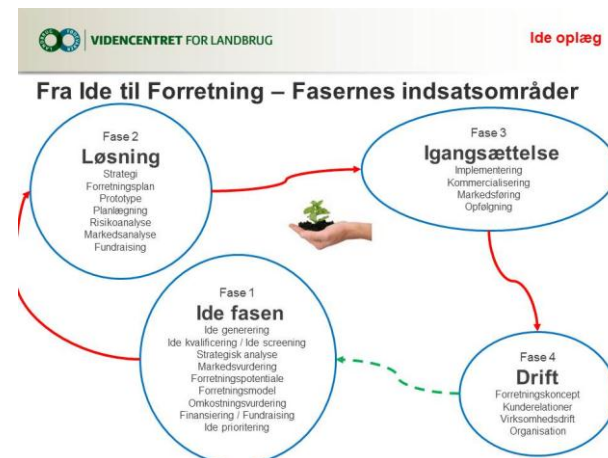
## DLBR virksomhederne og deres aktiviteter

- Er obs på andre indtjeningsmuligheder for landbruget
- Motiverende som rådgiver at få muligheden for at arbejde med et nyt ukendt område
- Finder og søger efter netværk, fx samarbejde med Rådet for Agroindustri, hvor der hentes inspiration vedr. afsætning og sparring vedr. salgsnetværk
- Ser på distribution – fx mindre bedrifter, som kan markedsføre sammen
- Afholdelse af Fødevaremarked, hvor landmændene (first movers) har mulighed for at vise deres produkter
- En udfordring – at landmænd er vant til afsætningsmæssig pligt
- Vigtigt med ledelsesmæssigt fokus hos DLBR virksomhederne og udarbejdelse af forretningskoncept for værditilvækst

Kundeundersøgelser viser, at værditilvækstere ofte henter deres viden uden om DLBR virksomhederne

# Hvad forventer DLBR virksomhederne sig af projektet

- Projektet skal afdække markedet og dets behov
- Rådgiverne skal blive klædt på til at kunne varetage optimal sparring og rådgivning til værditilvækster
- Kende til processen for værditilvækster
  - DLBR virksomhederne er gode til "Driftsfasen" og mangler inspiration til "Idé fasen"



# Rådgiverkompetencer

- Afsætning af varer til detailkæde kræver volume og ensartet kvalitet
- Umætteligt behov for nye produkter
- Kan DLBR virksomhederne bliver gode til denne forhandling?

## Skabe værdi

### INFRASTRUKTUR

#### Ressourcer og Kerne Kompetencer

- Helhedsorienteret tilgang
- Tværfaglighed
- Netværk & partnere
- Personafhængig
- KAM
- Aktiv lytning og spørgeteknik
- Driver / profil
- Vi kan alt

#### Nøgleaktiviteter

- Skabe værdi
- Ressource og kernekompetencer
- Tværfaglighed og helhedsorienteret
- KAM
- Procesrådgivere (lytte og spørgeteknik)

#### Netværk og Partnere

- Projektledelse
- Risikostyring
- Facilitatorer
- Kvalificering af forretningsviden
- Erfa-grupper – netværk
- Rådet for Agroindustri
- Relevante muligheder for outsourcing uden for DLBR

## Værditilbud

### YDELSER

#### Produkter og ydelser

- Dynamisk strategi
- Standardprodukter
- Forretningsplaner
- Virksomhedsrådgiver
- Standard
- B-plan
- Projekter – proces
- Risikostyring
- Økonomistyring
- Erfa-gruppe
- Kvalificering af beslutningsgrundlag

## Levere værdi

### KUNDER

#### Kunde Relationer

- Hel kunderelation
- KAM funktion
- Købe
- forretningsudvikling ind
- Netværk

#### Distributions Kanaler

- Ifm. budgetlægning – spørge ind til nye projekter
- Dynamisk strategi
- Workshop
- Uopfordret kontakt
- Inspirationsmøde
- Erhvervsråd

#### Kunde Segmenter

- Kunder der viser initiativ med noget andet
- HFLC – nogle der i gang
- Deltidslandbrug
- Udgangspunkt i egne og eksisterende kunder
- Spørg runde i huset – kundekartotek
- Netværk findes men hvem?
- Eksisterende kunder
- "Hele" kunder
- Største landbrug som primær målgruppe
- Eksisterende kunder
- Bynære

### Omkostnings struktur

### VÆRDI FANGST

### Profitzonen

### Betalingsstrømme