



Vejledning til kalkulen ”Værdikædeanalysen”

Formål

Kalkulen Værdikædeanalysen har til formål at give landmanden med direkte eller alternativ afsætning et overblik over det enkelte produkts værdikæde. Herunder indblik i produktets egentlige fremstillingspris og klarhed over, hvilke dele i værdikæden som kan optimeres.

Det er muligt at differentiere salget så der bliver to salgskanaler, der synliggør, hvilken salgskanal der giver den bedst mulige indtjening. Landmanden får derved et større overblik over, hvordan han skal disponere i forhold til produktet på kort og langt sigt.

Kalkulen kan ligeledes bruges som et budgetværktøj, hvor et kommende produkts rentabilitet kan vurderes ud fra analysen.

Hvilke muligheder kan analyseres med værdikædeanalysen

1. Nye afsætningsmuligheder som skal undersøges. Det kan for eksempel være en landmand, som ønsker afsætning til Tyskland og som ønsker at teste omkostningerne ved det.
2. Nye samarbejdsflader inden for de faste omkostninger. Det kan for eksempel være, at det er muligt at dele lokaler med en anden nicheproducent og analysere, hvilke økonomiske fordele der er ved det.
3. Optimeringsområder. Det kan eksempelvis være en alternativ ingrediens til produktionen af brød.
4. Overblik over hvilke variable risikofaktorer der er i fremstilling af produktet. Det kan være kassekreditrente, underleverandører osv.
5. Mere detaljeret overblik over delementerne i dit produkt.

Fremgangsmåde

Ved at bruge 4 – 10 timer alt efter kompleksiteten på produktet, får landmanden et overblik over fremstillingsprisen på sit produkt.

Den gode proces ved udarbejdelse af ”Værdikædeanalysen”

Nedenfor ses et eksempel på, hvordan den gode proces omkring værdikædeanalysen kan gennemføres.

Sådan kan processen gennemføres

1. **Indhentning af data.** Start med en samtale med landmanden, hvor forudsætninger for værdikædeanalysen gennemgås og drøftes. Det er her vigtigt, at du har informeret landmanden omkring, hvilket materiale du skal bruge og han har derved mulighed for at forberede mødet, og du reducerer tidsforbruget på udarbejdelsen af analysen. Der afsættes 2 timer til mødet.
2. **Hjemme på kontoret.** Udarbejdelse af Excel arket ud fra landmandens forudsætninger og dine beregninger. Det kan være nødvendigt at tilpasse regnearkets opsætning efter dine behov. Der afsættes 2-4 timer alt efter kompleksiteten af produktet.
3. **Aflevering af leverancen.** Resultatet er klar til aflevering. Det kan være en god idé at have tænkt forskellige perspektiver på analysens resultat. Det er din opgave at viderebringe konkrete tiltag, der er anvendelig til enten at optimere eller videreudvikle produktet. Der afsættes 2 timer til afleveringen. Dialog omkring justering af forretningsmodellen kan have stor værdi.

Disse handlingsmuligheder skal gøres konkrete og gennemarbejdes, så en handlingsplan for de kommende tiltag synliggøres for producenten