



Juli 2014

Dybdegående case – besøg hos planteavler med hovedparten af jorden som energiafgrøder

Virksomhedsbesøget var med henblik på at demonstrere værktøjskassen til værditilvækstere. På mødet blev der udarbejdet en udvidet SWOT-analyse i samarbejde med værditilvæksteren med særlig fokus på virksomhedens produktion og afsætning.

Virksomhedsbeskrivelse

Siden sidst i 90'erne har ejendommen produceret energiafgrøder, hvor de i dag afsætter energiafgrøderne til varmegærker og som stiklinger til andre producenter i hele verden.

I forlængelse af at de sælger energiafgrøder til andre producenter, har de udviklet et koncept, hvor de både planter, plejer og høster energiafgrøderne.

Udover at producere energiafgrøder udvikler de maskiner til håndtering af energiafgrøderne. Udviklingen har været så stærk, at maskinerne i dag sælges til hele verden. Maskiner bliver i dag produceret af underleverandører rundt omkring i verden, men salget af maskinerne foregår fra virksomhedens kontor.

Mål for virksomheden

Målet for virksomheden er både at skabe vækst på hjemmemarkedet og i resten af verden. På hjemmemarkedet skal de ydelser og produkter, som leveres til kunden, konceptualiseres, da dette vil give et bedre overblik for både eksisterende og nye kunder.

I udlandet skal der sælges flere samlede projekter, hvor virksomheden står for hele forløbet, altså både rådgivningen, plantning, pleje og høst.

Virksomhedens udfordringer og potentialer

Virksomhedens udfordringer og potentialer er udarbejdet på baggrund af en udvidet SWOT-analyse for virksomheden.

Nedenfor ses uddrag af potentialer og udfordringer, som blev drøftet med virksomhedsejeren:

Potentialer

- **Markedsanalyse**

Generelt for værditilvæksterne er der minimalt kendskab til virksomhedens kunder, og hvad deres egentlige behov er. Det samme er gældende for denne virksomhed, hvor et større kundefokus vil være kilde til en større omsætning.

- **Vækst**

Der er gode muligheder for vækst i virksomheden. Betingelsen for vækst er overblik over de enkelte forretningsområder og prioritering af forretningsområderne. Et advisory board eller en bestyrelse vil kunne bidrage med at holde det strategiske fokus i virksomheden.

Udfordringer

- **Værdikædeanalyser/økonomistyring**

Der er i virksomheden mange forretningsområder, hvor der er primære og sekundære forretningsområder. At have overblikket over fremstillingsprisen på sine produkter og kunne følge udviklingen løbende hen over året er vigtig for en virksomhed af denne størrelse.

- **Hjemmemarked/Internationalisering**

Hvor er det største potentiale for vækst? I dette tilfælde, hvor virksomheden både har mulighed for yderligere vækst på hjemmemarkedet og et stort potentiale for vækst internationalt, kan det være nødvendigt at prioritere, alt efter hvor mange ressourcer virksomheden har. At opstille forskellige scenarier for udviklingsveje kan være en oplagt mulighed for en virksomhed som denne.