

**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

Økonomi & Virksomhedsledelse

# Fokusgruppe – Dynamisk Strategi

Skejby,  
10. september 2014



# Præsentation af hver deltager

- Navn
- Bedriften
- Hvornår fik du lavet en Dynamisk Strategi
- Én ting jeg særligt hæfter mig ved, ved de to møder jeg havde med min rådgiver omkring Dynamisk Strategi

# Praktiske erfaringer med Dynamisk Strategi 1,0

- Hvad din bedste oplevelse med Dynamisk Strategi?
  - Hvor har du oplevet størst effekt?
- Hvad eller hvem gjorde det muligt for dig at få denne oplevelse?
  - Brug 2 min til at tænke tilbage

# Praktiske erfaringer med Dynamisk Strategi 1,0

- Hvad eller hvem kunne have gjort det til en endnu bedre oplevelse?
  
- Brug 2 min til at tænke tilbage

# Tilretninger af strategien

- Hvor ofte skal Dynamisk Strategi tilrettes?
  - Små tilpasninger fx en gang om året ved budgetmøder eller ny stor proces fx hvert 2. år?

# Omverdensanalyse

- Hvordan brugte I den?
- Gav det værdi at bringe den ind i strategiprocesen?
- Har I arbejdet videre med de udvalgte omverdensfaktorer?

# Handlingsplaner

- Hvor mange lavede I?
- Har I brugt den til at følge op?
- Har I delt den op i delmål, hvor detaljeret er handlingsplanerne?
- Har I forholdt jer til overskrifter eller til detaljer?

# Pris og udbytte

- Stemmer udbytte overens med pris på strategiprocesen?
- Har Dynamisk Strategi givet anledning til køb af rådgivning i forlængelse af strategiprocesen?
  - Stemmer udbytte overens med pris?



# Opfølgning

- Hvordan ønsker I opfølgning på Dynamisk Strategi?
- Hvad er rådgiverens rolle?



**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

Økonomi & Virksomhedsledelse

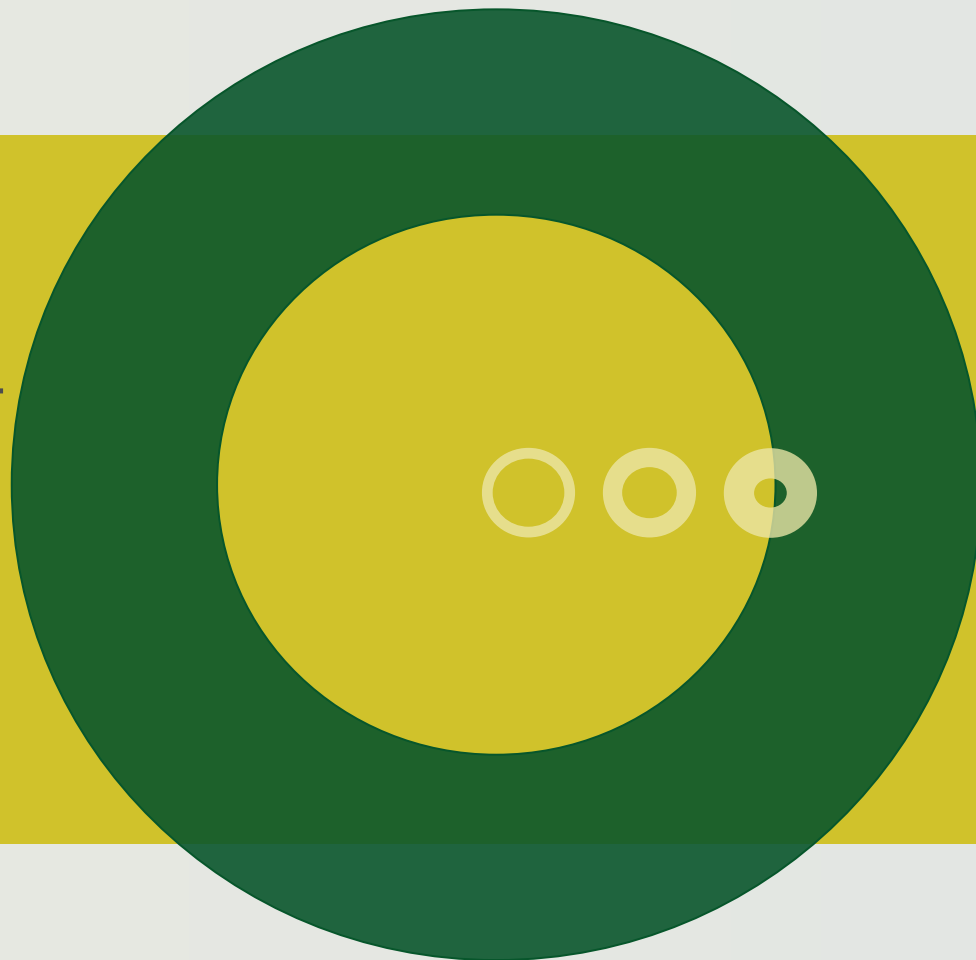
# Oversigt Dynamisk Strategi

## - version 2.0

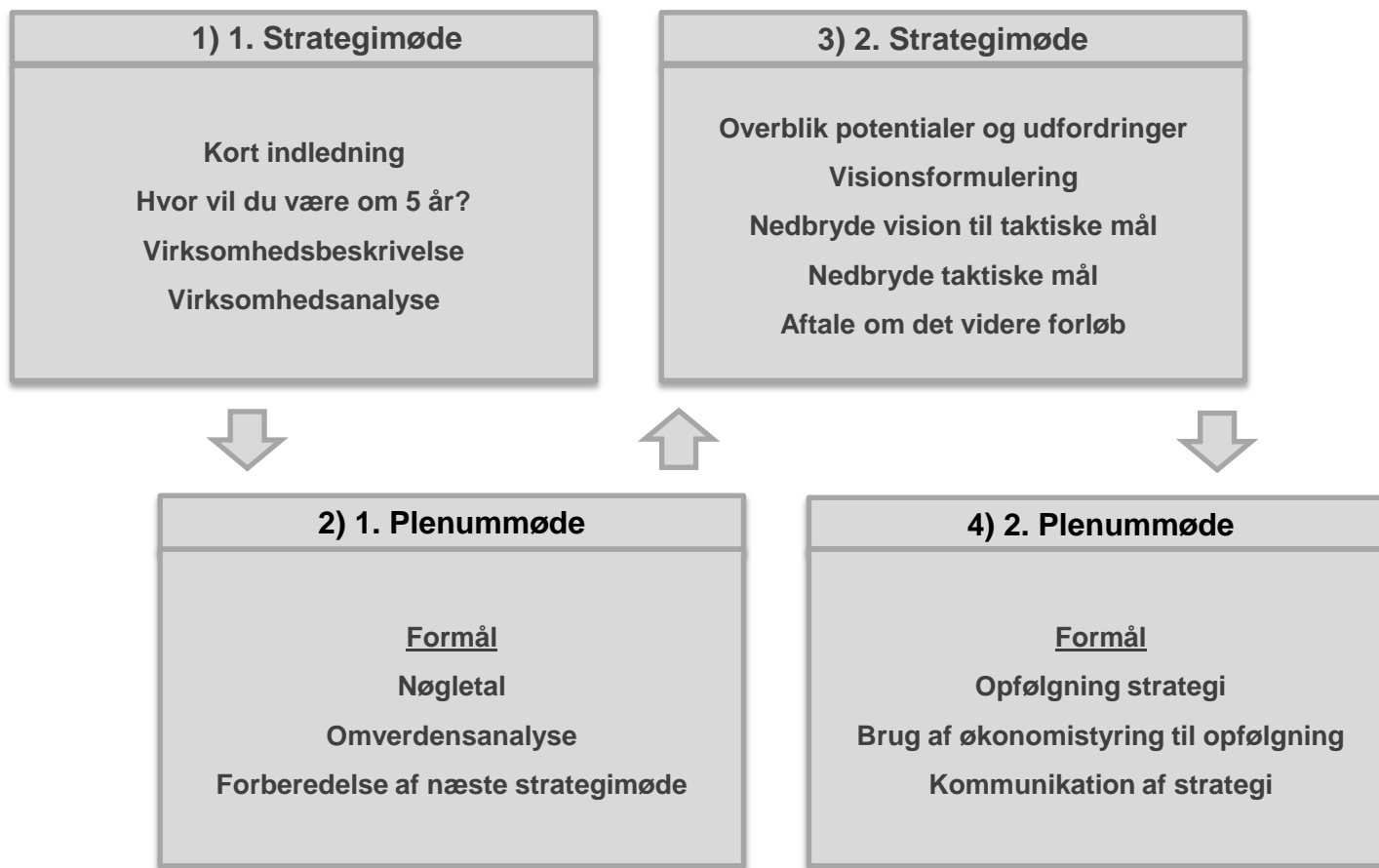
VFL

10. September 2014

Kristian Skov



# Dynamisk strategi - Det samlede koncept



# 1. Strategimøde

## Visionsafdækning

**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**  
Økonomi & Virksomhedsledelse

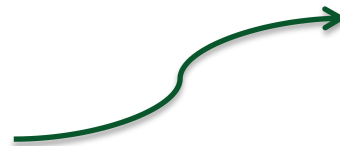
**VISION - hvad er din drøm?**  
Hvis alt er muligt, hvad har du så opnået om 7 år?  
Læg alle begrænsninger bag dig, og beskriv din "vildeste" drøm!

Generelt

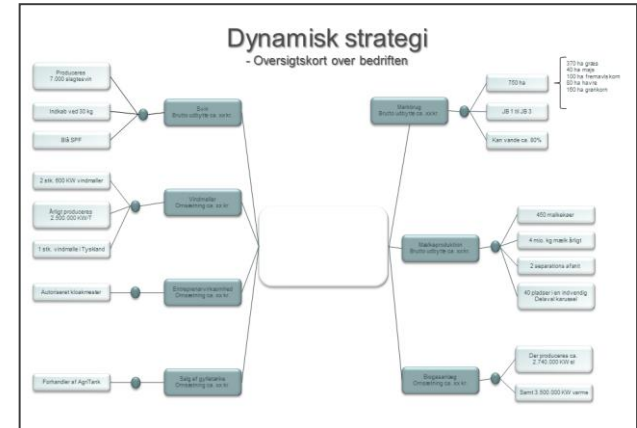
Hvad er din rolle og din arbejdsituation?

Ansættelse - hvem er de og hvad fortæller de om det sted de er ansat?

En del af Dynamisk Strategi



## Virksomhedsbeskrivelse



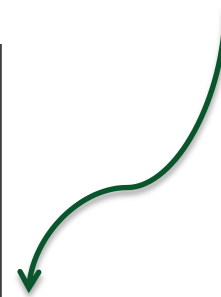
## Virksomhedsanalyse

**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

**VIKRSOMHEDSANALYSE**

<p><b>Styrker at bygge på</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>	<p><b>Svagheder at adressere</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>	<p><b>Sikre usikkerheder</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>	<p><b>Vigtige forandringer</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>
<p><b>Muligheder at kapitalisere</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>	<p><b>Trusler at minimere</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>	<p><b>Bastioner at forsvare</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>	<p><b>Områder at afløre</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2.</li> <li>3.</li> <li>4.</li> <li>5.</li> </ol>

14 | 9. september 2014



# 1. Plenummøde

- Nøgletal - forstå dem og brug dem i udviklingen af din virksomhed
- Hvad betyder dine nøgletal for virksomhedens udvikling i fremtiden?
- Omsæt omverdens nye krav til handling
- Sæt handling på dine egne nøgletal og bliv klar til næste individuelle strategimøde

# 2. Strategimøde

## Virksomhedsanalyse

VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

### VIRKSOMHEDSANALYSE

<b>Styrker at bygge på</b> 1. 2. 3. 4. 5.	<b>Svagheder at adressere</b> 1. 2. 3. 4. 5.	<b>Sikre usikkerheder</b> 1. 2. 3. 4. 5.	<b>Vigtige forandringer</b> 1. 2. 3. 4. 5.
<b>Muligheder at kapitalisere</b> 1. 2. 3. 4. 5.	<b>Trusler at minimere</b> 1. 2. 3. 4. 5.	<b>Bastoner at forsvare</b> 1. 2. 3. 4. 5.	<b>Områder at aføre</b> 1. 2. 3. 4. 5.

14 | 9. september 2014

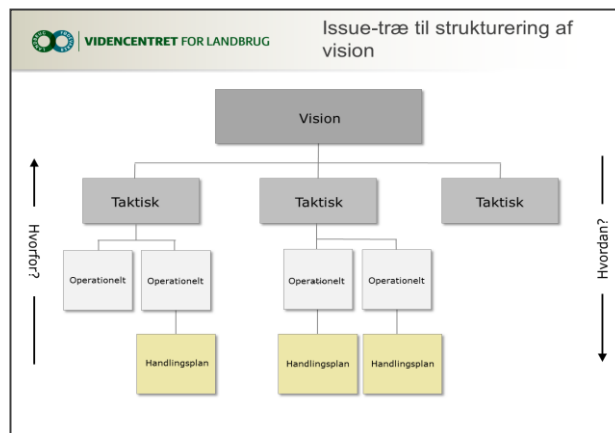
## Overblik potentialer/udfordringer

VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

<b>Interne forhold</b> <b>STYRKER</b> Styrker at bygge på 1. 2. 3. 4. n.	<b>SVAGHEDER</b> Svagheder at adressere 1. 2. 3. 4. n.	<b>Top 5 styrker</b> 1. 2. 3. 4. 5.
		<b>Top 5 udfordringer</b> 1. 2. 3. 4. 5.
<b>Eksterne forhold</b> <b>MULIGHEDER</b> Muligheder at kapitalisere 1. 2. 3. 4. n.	<b>TRUSLER</b> Trusler at eliminere 1. 2. 3. 4. n.	

15 | 9. september 2014

## Visionformulering



## 2. Plenummøde

- Indsigt i, hvordan opfølgning kan tilpasses din situation og giver målbar effekt
- Træning i kommunikation af din strategi
- Få konkret tilbagemelding fra dine kollegaer
- Viden om økonomistyring på baggrund af din strategi



**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

Økonomi & Virksomhedsledelse

# Potentialeanalyse

VFL

10. September 2014

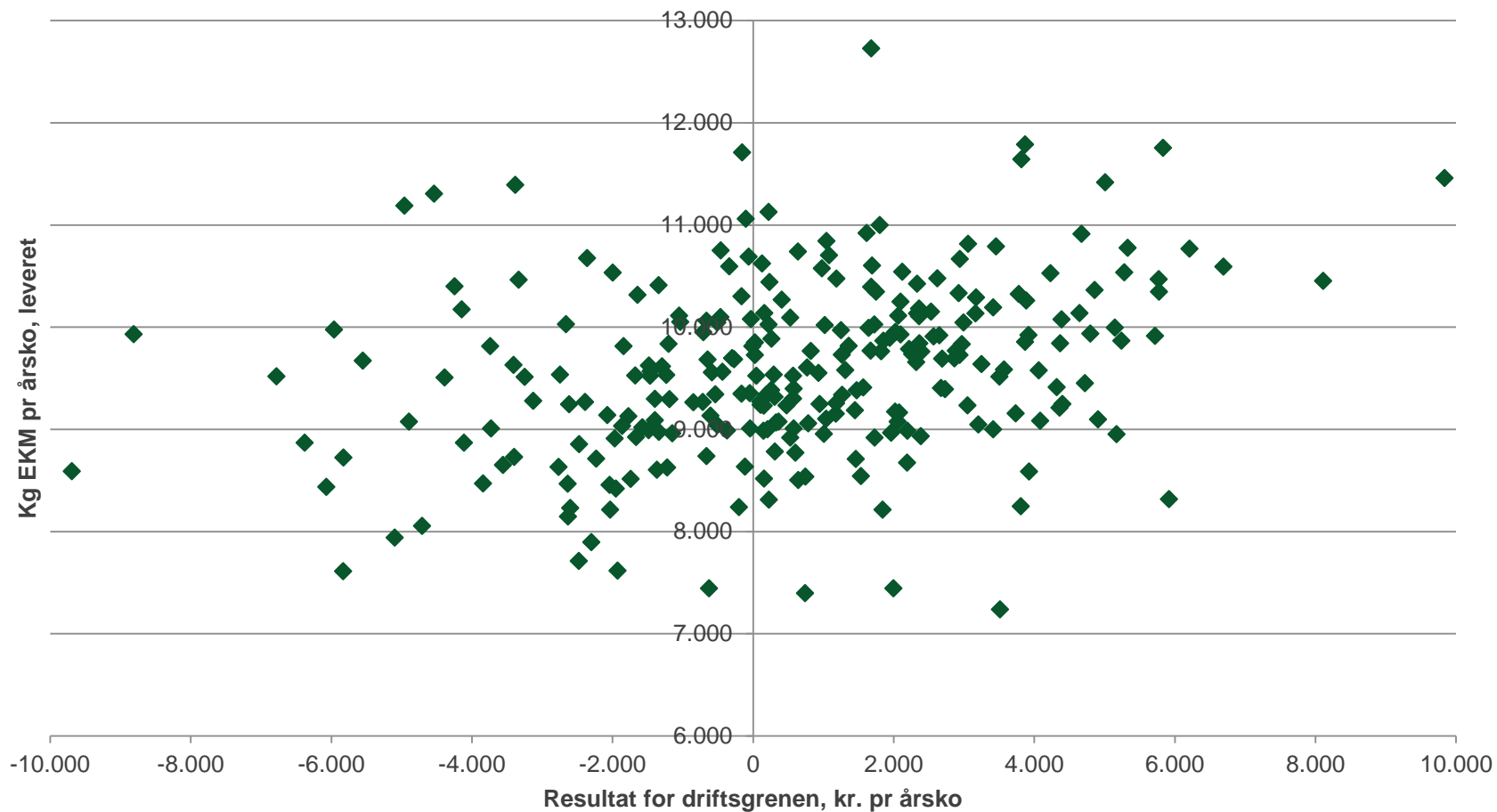




# Formål med nøgletal

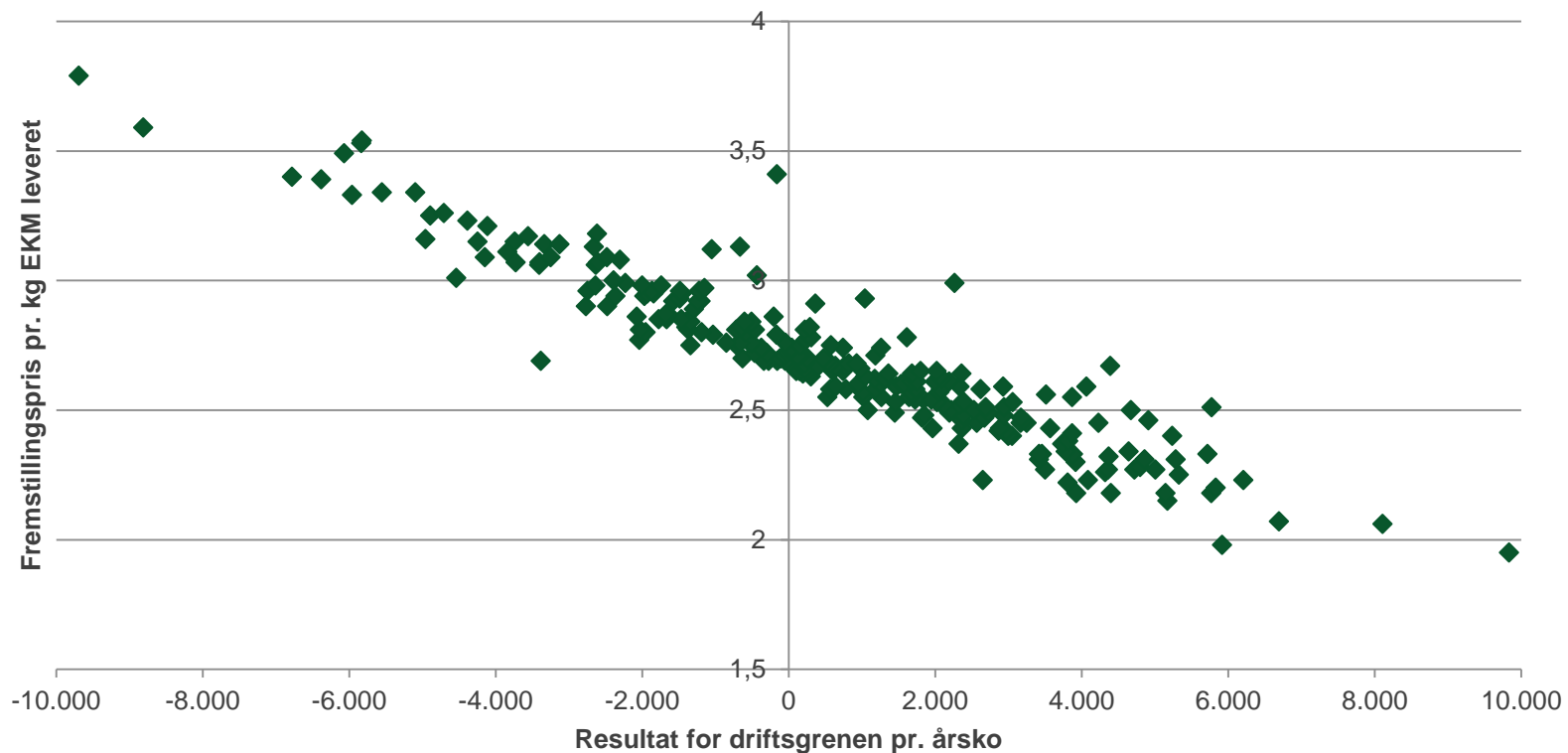
- Nøgletal giver ståsted
- Benchmarking som øjenåbner
- Benchmarking som inspiration

## Sammenhæng mellem ydelse og resultat



# Hvis fokus i stedet er på...

Sammenhæng mellem fremstillingspris og resultat



## Spørgsmål

1. Hvor svært var det at udfylde tabellerne?  
På en skala fra 1-10 – hvad var sværest?
2. Har forberedelsen givet anledning til spørgsmål?  
Hvilke?
3. Har du fået øjnene op for nye strategiske områder,  
som du kan sætte fokus på?
4. Vil du deltage på møde 2 og sidde sammen med  
kolleger fra din egn og drøfte nøgletal?
5. Hvordan kan vi "sælge" idéen med fokus på  
nøgletal til dig eller din kollega uden, at I oplever  
Jer som "nogen, der skal hjælpes"?

# Kommunikation af strategien

- Hvordan har I kommunikeret strategien?
  - Form
  - Til hvem
  - Hvor ofte
- Hvordan kan vi gøre det lettere for dig at kommunikerer strategien?