



Erfa-dag sætter fokus på Dynamisk Strategi

Den 9. december var knap 20 konsulenter fra DLBR samlet til erfaringsudveksling og opdatering omkring arbejdet med Dynamisk Strategi. Det resulterede i gode diskussioner, nye input og en smule stof til eftertanke.

Har du en nedskreven strategi? Ja, svarer godt 20 % af landmændene i en ny spørgeskemaundersøgelse foretaget af Videntcentret for Landbrug. Undersøgelsen består af 2400 besvarelser, og gennemsnittet er jævnt fordelt over landsdelene og på størrelsen af bedrifter. Da konklusionen blev præsenteret ved erfa-dagen om Dynamisk Strategi, resulterede den i løftede øjenbryn blandt deltagerne. "Så mange?", spurgte nogen, "Så få!", konstaterede andre. Og det lagde kimen til en dag i strategiens tegn.

Strategiarbejde gør rådgivningen nemmere
Variationen i strategiarbejdet var stor blandt deltagerne ved erfa-dagen. Nogle har anvendt Dynamisk Strategi 1.0, andre kun dele af pro-

cessen, men fælles for dem alle er interessen for strategi.

- Vi har brugt dele af Dynamisk Strategi 1.0. Fx har vi anvendt skabelonerne for handlingsplaner, virksomhedsbeskrivelsen og strategikortet, fortæller Jacob Hvalkof, økonomikonsulent i Heden & Fjorden. Både han og kollegaen Christian Primdahl, økonomikonsulent i Heden & Fjorden, kan se fordelene i at arbejde med strategi:

- Vi i rådgivningsvirksomhederne har brug for det, og landmændene har brug for det. Hvis vi som konsulenter ved, hvor landmændene vil hen, så kan vi bedre holde dem på sporet, forklarer Jacob Hvalkof. Han suppleres af Christian Primdahl:

- Det bliver også nemmere at rådgive landmanden, hvis man kender hans plan. Hvis man ved, at han ønsker at udvide, så er det let at ringe til ham, når nabogrunden sættes til salg.

Dynamisk Strategi 2.0 giver gode input

Efter præsentationen af Dynamisk Strategi 2.0 er de to rådgivere åbne for de nye input, men de vil ikke følge processen slavisk.

- Vi vil bruge Dynamisk Strategi 2.0, men hvordan ved jeg ikke endnu. Vi skal tilpasse det til vores kunder, og det er en god inspiration, men vi vil ikke bruge det hele, vurderer Jacob Hvalkof og nævner det nye strategikort "Strategi – Virksomhedens mål" som eksempel:

- Jeg tror ikke, vi vil bruge strategikortet. Der er kun fire punkter i det, hvor vi har 20 i vores, fortæller han. Her indskyder kollegaen Christian Primdahl dog:

- Man kan jo også argumentere for, at 20 punkter er for konkret i en strategi, udtaler han. Tanken om at plukke fra Dynamisk Strategi 2.0 er heller ikke fjern for deres kollega Søren Højby Simonsen, virksomhedskonsulent i Centrovic:

- Jeg vil bruge brudstykker af det, men ikke alle fire møder. Jeg ser det som værktøjer, og jeg synes det er brugbart som supplement til

min strategirådgivning, forklarer Søren Højby Simonsen.

Ikke svært at sælge strategi til landmanden

Et diskussionspunkt ved erfa-dagen var, hvordan man bedst kommer i gang med strategiarbejdet og får solgt ideen til landmanden. Her delte Mette Engel, teamleder i DLS, sine erfaringer fra testforløbet med Dynamisk Strategi 2.0.

- Det er ikke svært at sælge overfor landmanden. Han er glad for, at vi ringer og spørger, om vi ikke skal sætte fokus på det her. Det vigtige er derimod at sælge det i egen organisation. Det skal på dagsordenen til de interne møder, så alle konsulenter får ejerskab til strategiarbejdet, forklarer Mette Engel. Flere af deltagerne ved erfa-dagen spurgte ind til testforløbet i DLS, og hvilken værdi Dynamisk Strategi 2.0 har haft, og her refererede Mette Engel landmændenes oplevelser:

- Landmændene siger, at det har været en øjenåbner for dem. De har fået sat ord på en proces, som de synes, er svær, så de nu har lettere ved at kommunikere det ud til deres medarbejdere, beretter Mette Engel. Hun fortæller, at forløbet har flyttet landmændene hurtigere mod målet, givet dem overblik og sikret, at de sætter den fornødne tid af til ledelse.