



Gode erfaringer med Dynamisk Strategi 2.0 i DLS

DLS har været testpilot på Dynamisk Strategi 2.0. Mette Engel, teamleder i DLS, fortæller, at de har gode erfaringer med strategiarbejdet. Her har landmændene efterfølgende været godt tilfredse med forløbet.

”Hvor vil jeg gerne være om 5-7 år?” Det kan være svært at beskrive for mange landmænd. Til daglig er de så meget nede i bedriften og kender hver en afkrog, at når man beder dem tage en tur i strategi-helikopteren og se det hele lidt foroven, så kommer de til kort. For en stund. For det er kun lige, indtil man beder dem præsentere en virksomhedsbeskrivelse. Sådan beskriver Mette Engel, teamleder i DLS, hende og kollegernes erfaringer med at arbejde med Dynamisk Strategi 2.0.

Med tre stærke kort på hånden

For Mette Engel har tre af redskaberne i den nye strategiproces været særligt brugbare: 1) Virksomhedsbeskrivelsen, fordi den er nem at gå til for landmanden og giver ham en tryghed i processen og et overblik over sin bedrift; 2) Den udvidede SWOT-analyse, fordi den giver et billede af, hvor landmanden er i dag, hans motivation for at være landmand, og hvorfor bedriften ser ud, som den gør; og

3) ”Strategi – Virksomhedens mål”-kortet, fordi det fokuserer strategiarbejdet og husker landmand og rådgiver på det lange perspektiv, men samtidig gør kortet landmanden i stand til at formulere taktiske og operationelle mål, som for ham ofte er nemmere at arbejde med end de langsigtede strategier.

Kolleger og konkurrenter

Som noget nyt afholder Dynamisk Strategi 2.0 plenummøder, hvor landmændene har diskuteret og udvekslet erfaringer omkring strategiarbejdet.

- Plenummøderne har været værdifulde, fordi der er blevet delt og lyttet fra landmændene. Udfordringen har dog været, at de ser hinanden både som kolleger og konkurrenter, og derfor har flere af landmændene også været bekymrede, når de har skullet arbejde med nøgletal, for ”ser de andre mon mine nøgletal?” Her vil de helst sidde i fred og arbejde med nøgletallene, fortæller Mette Engel. I

DLS har de løst dette problem ved at afholde plenummøderne i et større mødelokale, hvor de kunne sikre landmændene rum til at være private omkring deres nøgletal.

Vil gerne betale for strategi

Et tilbagevendende spørgsmål, når man snakker nye rådgivningstilbud, er, ”Vil landmændene betale for det?” Svaret er ja, hvis du spørger i DLS.

- De landmænd, som vi har været ude ved med Dynamisk Strategi 2.0, vil betale guld og grønne skove for det. Og de vil gerne anbefale det til andre, så her er der ingen udfordringer med at betale, ikke når de ved, hvad de får ud af det. Det er sværere at introducere det og finde et fornuftigt prisleje, forklarer Mette Engel. Hun fortæller, at de i DLS har valgt at deres næste forløb med Dynamisk Strategi kun skal bestå af tre møder: To møder på bedriften samt et mini-plenummøde, som de kan skræddersy til landmanden. Det gør de for at mindske tidsforbruget i regnskabssæsonen. De vil dog tilbyde fire møder igen til efteråret, fordi de kan se mulighederne i både tre og fire møder.

Gode råd til rådgiverens arbejde med Dynamisk Strategi 2.0

- Tag det første møde på landmandens bedrift, det giver tryghed for ham og indsigt for konsulenten.
- Brug post-its til arbejdet med den udvidede SWOT-analyse og ”Strategi - Virksomhedens mål”. Det giver fleksibilitet i notatarbejdet.
- Saml landmænd der er på samme stadie i (arbejds)livet og gerne ca. otte landmænd i alt.
- Planlæg max 1 strategimøde pr. dag. Det kræver energi, og man er træt, når man kommer hjem.
- Sæt dagen efter strategimødet af til renskrivning af referat og strategiplaner, så har man nået at summe lidt over mødet, men samtidig ikke glemt indholdet.
- Inviter landmandens ægtefælle med til strategimøderne. På den måde kommer man hurtigere længere i processen, og det er godt at involvere dem.
- Afsæt ca. 4-5 timer af til hjemmearbejde pr. møde. Det tager lang tid, og der er meget korrespondance mellem rådgiver og landmand samt rettelser og renskrivning i forbindelse med hvert møde.

