



## Nye muligheder i Dynamisk Strategi 2.0

**I Dynamisk Strategi 2.0 er der mere analyse og flere møder med landmanden. Det giver nye muligheder for at arbejde med strategi.**

”Dynamisk Strategi 2.0 er 45 dage med strategisk fokus”. Sådan præsenterede William S. Andersen den nye version af Dynamisk Strategi på erfa-dagen den 9. december. Det nye forløb er en udvidelse af det velkendte forløb, der i dag omtales som Dynamisk Strategi 1.0.

### **Stadig de samme grundsten**

Dynamisk Strategi 2.0 bygger på de samme grundsten som 1.0-versionen. Der er dog kommet mere analyse i den nye version i kraft af en potentialeanalyse, nøgletal og en udvidet SWOT-analyse. Derudover er processen gået fra at have to møder med landmanden til nu at have fire. De to ekstra møder er arrangeret som møder med en større gruppe af landmænd, der arbejder med Dynamisk Strategi, også kaldet plenummøder. Formålet med at udvide processen med plenummøderne er at løfte landmændenes forståelse af nøgletal, sætte fokus på implementering og ikke mindst at aktivere dem. Dette sker alt sammen til en lavere pris, fordi der opnås grupperabat frem

for, hvis møderne skulle afholdes individuelt hos den enkelte landmand.

### **Strategi med trumf på**

I Dynamisk Strategi 2.0 er der indarbejdet nogle nye elementer i forhold til den tidligere version. I forbindelse med det første møde med landmanden, hvor rådgiver og landmand laver en virksomhedsbeskrivelse og udarbejder en udvidet SWOT-analyse, inddrager Dynamisk Strategi 2.0 Trumfkortene fra Trumf på Rådgivningen. Disse kort skal hjælpe med at sikre en god relation mellem landmand og rådgiver, at rådgiveren spørger ind til landmandens bedrift, ønsker, visioner og strategiske tanker på den rette måde, og ikke mindst, at rådgiveren lytter og er med til at styre processen i den rigtige retning.

### **Virksomhedens potentiale**

Endnu et nyt element i Dynamisk Strategi 2.0 er potentialeanalysen. Den er udarbejdet på baggrund af data fra det interne regnskab og viser virksomhedens økonomiske formåen.

Potentialeanalysen giver et overblik over virksomhedens konkurrenceevne ud fra nøgletal som afkastningsgrad samt beregninger af fremstillingspris og omkostninger. I potentialeanalysen findes desuden en fraktilanalyse, der gør det muligt at sammenligne virksomhedens konkurrenceevne med andre virksomheder, hvis der er udarbejdet en driftsgrensanalyse for bedriften. Fraktilanalysen udpeger de områder, hvor bedriften enten har en strategisk position (den bedste tredjedel) eller et forbedringspotentiale.

### **Den rette målgruppe**

Dynamisk Strategi 2.0 lægger op til, at rådgivningsvirksomheden kører et forløb med ca. otte landmænd på samme tid, så der er et solidt grundlag for plenummøder med synergi mellem landmændene. Det forudsætter en god målgruppe af landmænd. Målgruppen kan både være en gruppe landmænd, der er på samme stadie i deres erhvervsmæssige udvikling, det kan også være en blanding. Oplagte kandidater til at arbejde med strategi er: 1) Unge landmænd, der gør klar til vækst, og som vil starte rigtigt op; 2) Landmænd, der er klar til næste vækstskridt; og 3) Landmænd, der står overfor en afvikling indenfor fem år, og som skal vælge den rette strategi til dette.

### **”Vi skal skabe tilpas forstyrrelse”**

Ideen med, at Dynamisk Strategi 2.0 består af fire møder i stedet for to, er at skabe ”tilpas forstyrrelse”. Sådan udtrykte William S. An-

dersen det ved erfa-dagen den 9. december. Med tilpas forstyrrelse mener han, at man som rådgiver forstyrrer mindre ved to møder end fire, men at det er i ”forstyrrelsen”, at landmanden flytter sig strategisk.

- Som rådgiver skal man starte en refleksionsproces hos landmanden, både før, under og efter møderne. Det er væsentligt, at landmanden reflekterer mange gange over hans virksomhed i løbet af processen, og at der kommer ekstra fokus på de svære ting i strategiarbejde. Derfor er de fire møder en tilpas forstyrrelse, der samtidig flytter landmanden i strategiarbejdet, forklarer William S. Andersen. En af de væsentligste forudsætninger for at få den optimale proces med Dynamisk Strategi 2.0 er derfor også, at landmanden er godt forberedt, så refleksionsprocessen sættes i gang, og der er et grundlag at tale ud fra.

### **Dynamisk Strategi 2.0**

**Møde 1:** Individuelt møde med landmanden. Virksomhedsbeskrivelse og udvidet SWOT-analyse.

**Møde 2:** Plenummøde.

PEST-analyse og fokus på nøgletal med potentialeanalysen.

**Møde 3:** Individuelt møde med landmanden. Udarbejdelse af strategi, handlingsplaner og plan for opfølgning.

**Møde 4:** Plenummøde.

Fokus på implementering og kommunikation samt landmandens rolleskifte fra daglig leder til virksomhedsleder.