

# Opsamling på konceptafprøvning ved landmand

## Baggrund

I efteråret 2014 i perioden 18. september til 10. november gennemførte vi en strategiproces hos en landmand, med henblik på at forfine processen og høste erfaringer med de nye værktøjer i Dynamisk strategi.

Til formålet havde vi en lokal DLBR konsulent til at hjælpe os med at finde en case-landmand og konsulenten var med under processen med afprøvningen af Dynamisk Strategi.

Landmanden vi anvendte som case havde tidligere gennemgået en Turn Around forløb, hvor de dengang opsatte mål for virksomheden var indfriet. Strategiprocesen omkring Dynamisk Strategi var derfor meget aktuelt for landmanden.

Det blev i alt til 3 strategimøder, hvor vi fik udarbejdet en samlet Dynamisk Strategi med handlingsplaner.

## Læringspunkter fra demonstrationen

- Vi skal i projektgruppen være opmærksomme på, at alle landmænd er forskellige og det derfor er nødvendigt, at italesætte at strategiproceser er individuelle i drejebogen.
- Der er et behov for, at arbejde videre med spørgeteknik i forbindelse med, brug af de forskellige strategi- og procesværktøjer Dynamisk Strategi.
- Det er vigtigt, at bruge spørgeteknik til at sikre landmanden tænker langsigtet. Vi oplevede at landmanden meget gerne vil tænke kortsigtet, hvilket medfører at strategien bliver meget operationel.
- Vi skal arbejde med skabelonerne, så de bliver nemmere at arbejde med.
- Processen ved landmanden startede med en visionsafdækning, hvor landmanden ser 5-7 år ud i fremtiden. Vi bør overveje, om det er mere konkret at starte med virksomhedsbeskrivelsen, da det er lettere for landmanden at beskrive hans nuværende situation frem for fremtiden.

## Hvor lykkes Dynamisk Strategi version 2.0

- Overordnet virker det nye koncept mere analytisk og der bliver kortlagt konkrete indsatsområder som der tages stilling til, hvad der skal ske med.
- Den udvidet Swot er et godt hjælpeværktøj til at sikre, at man som konsulent får kortlagt og spurgt ind til de områder der har betydning for virksomheden.