

4. juni 2015

Ivan Damgaard

Specialkonsulent forretningsudvikling

LANDSUDVALGET FOR DANSKE DELTIDSLANDMÆND - SEGES RÅDGIVNINGSYDELSE

Arbejdsopgaver



Specialkonsulent

Ivan Damgaard

Telefon 0045-8740 5036

Mobil 0045-2916 3134

Mail: ivd@seges.dk

Strategi og Forretningsudvikling

- LifeTime Strategi ® – Strategi for Livet
- Virksomhedsanalyse
- Virksomhedsstrategi
- Ejerskiftestrategi
- Diversifikationsstrategi
- Risikostyring
- Ledelse og management
- Økonomistyring
- Forretningsgørelse
- Projekt- og Procesledelse

Leder af AgroMarkets

HVEM ER DELTIDSLANDMANDEN?

EJENDOMME MED REN PLANTEAVL

- DELTIDSLANDMANDEN – ANTAL HA?

DLBR	Ejendomme	
	Stk.	%
1 til 25 ha.	6677	36,7
26-50 ha.	5007	27,6
51-75 ha.	2531	13,9
76-125 ha.	2148	11,8
126-175 ha.	790	4,3
176-250 ha.	518	2,9
Over 250 ha.	500	2,8
I alt	18171	100

EJENDOMME MED KØER

- DELTIDSLANDMANDEN – ANTAL KØER?

DLBR	Ejendomme	
	Stk.	%
1 til 25 køer	477	15,1
26-75 køer	557	17,6
76-125 køer	521	16,5
126-150 køer	418	13,2
151-200 køer	482	15,2
201-300 køer	431	13,6
Over 301 køer	280	8,8
I alt	3166	100

EJENDOMME MED SØER OG EVT. SLAGTESVIN - DELTIDSLANDMANDEN – ANTAL SØER?

DLBR	Ejendomme	
	Stk.	%
1 til 100 søer	138	10,6
101-250 søer	178	13,6
251-400 søer	224	17,1
401-600 søer	298	22,8
601-1000 søer	310	23,7
Over 1000 søer	160	12,2
I alt	1308	100

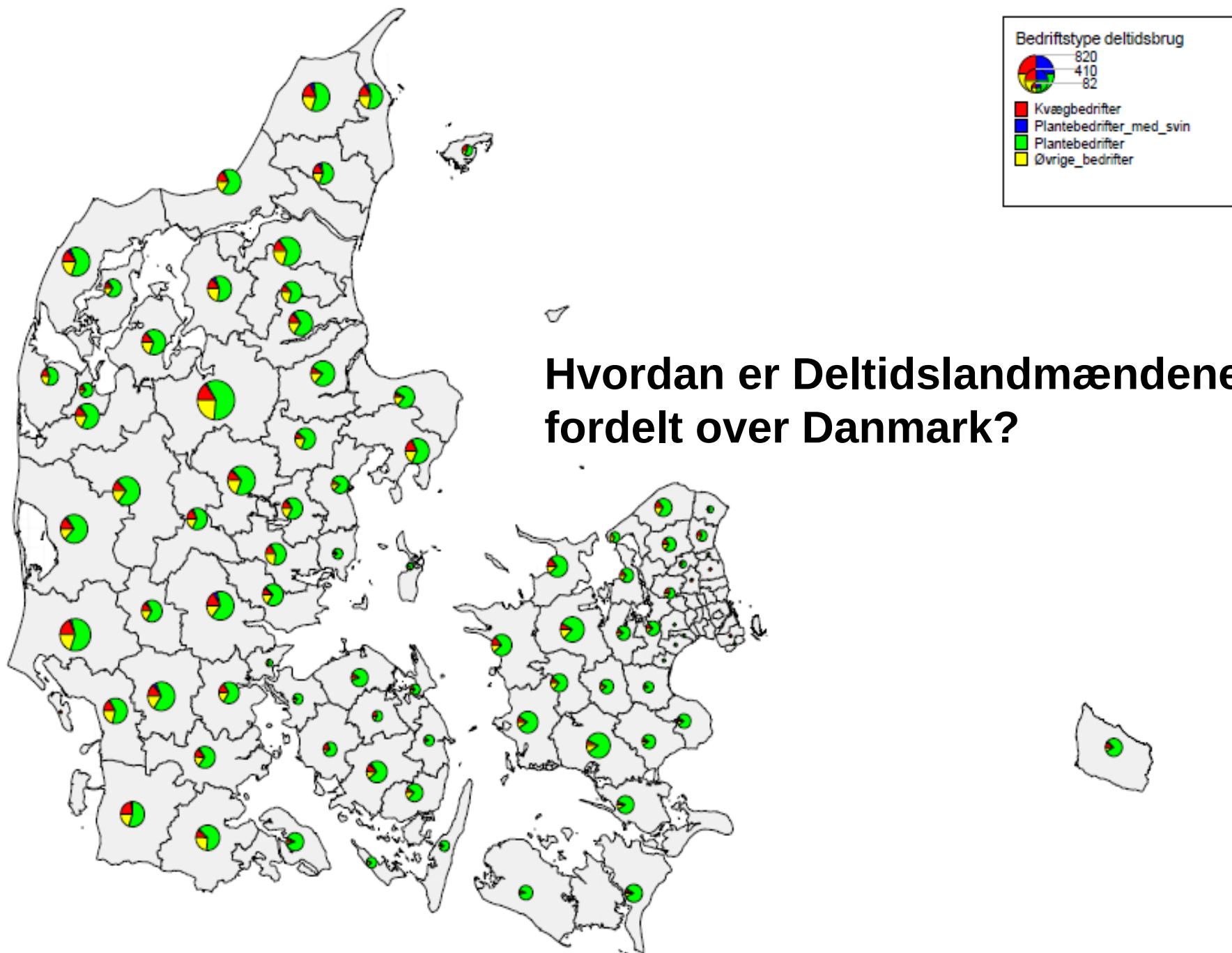
EJENDOMME MED SLAGTESVIN

- DELTIDSLANDMANDEN – ANTAL SLAGTESVIN?

DLBR	Ejendomme	
	Stk.	%
1-1000 svin	242	18,2
1001-2000 svin	128	9,6
2001-4000 svin	253	19,1
4001-6000 svin	200	15,0
6001-10000 svin	295	22,2
Over 10000 svin	211	15,9
I alt	1329	100

DELTIDSLANDMAND - KARAKTERISTIKA





DELTIDSLANDBRUG - ARKETYPER



Livsstil

- Merværdi



Liebhaber

-Portefølje



Bulk

- Traditionel produktion



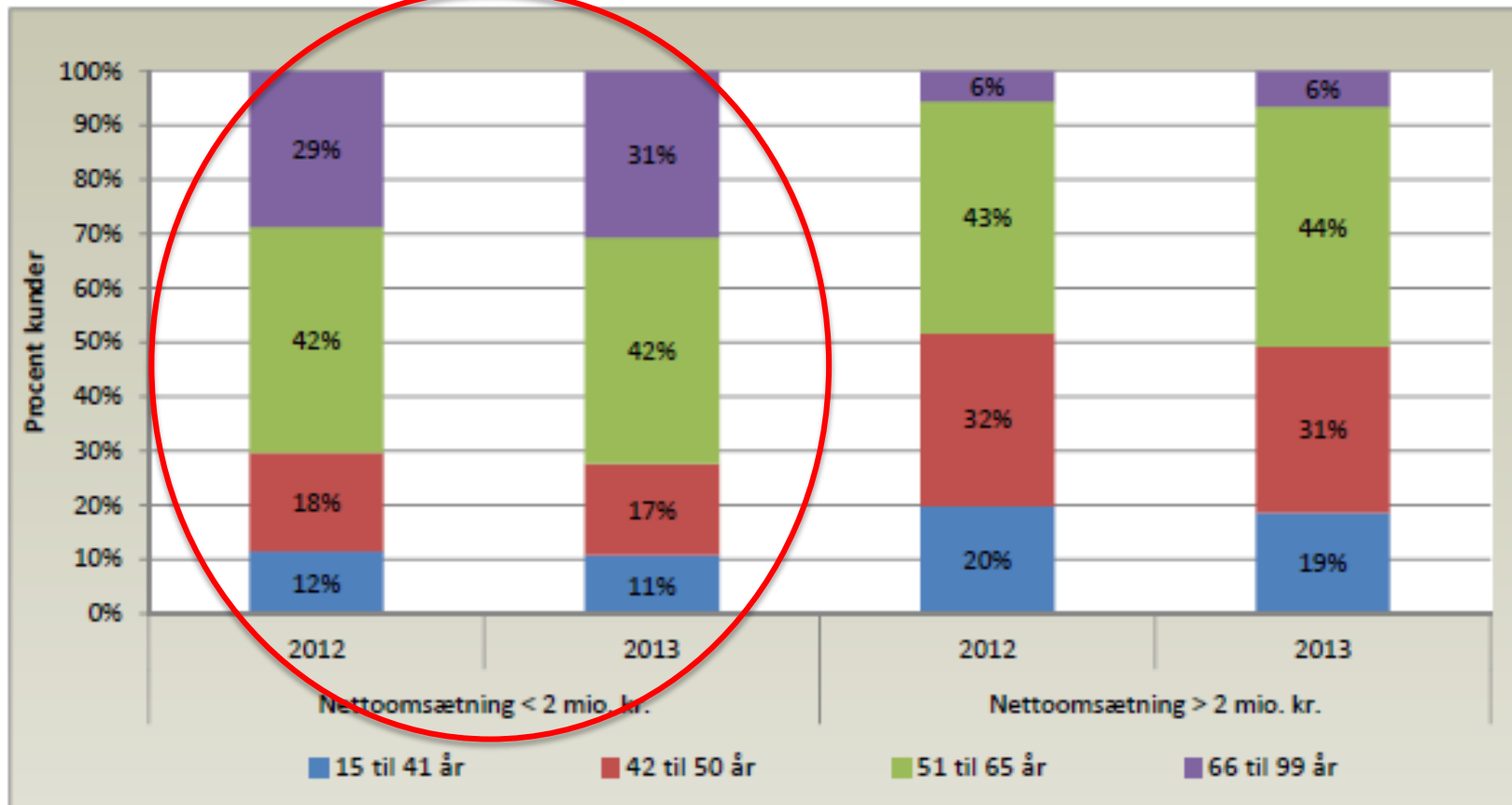
Pioner

- nye forretningsområder

SEGES

Small business landbrug – aldersfordeling

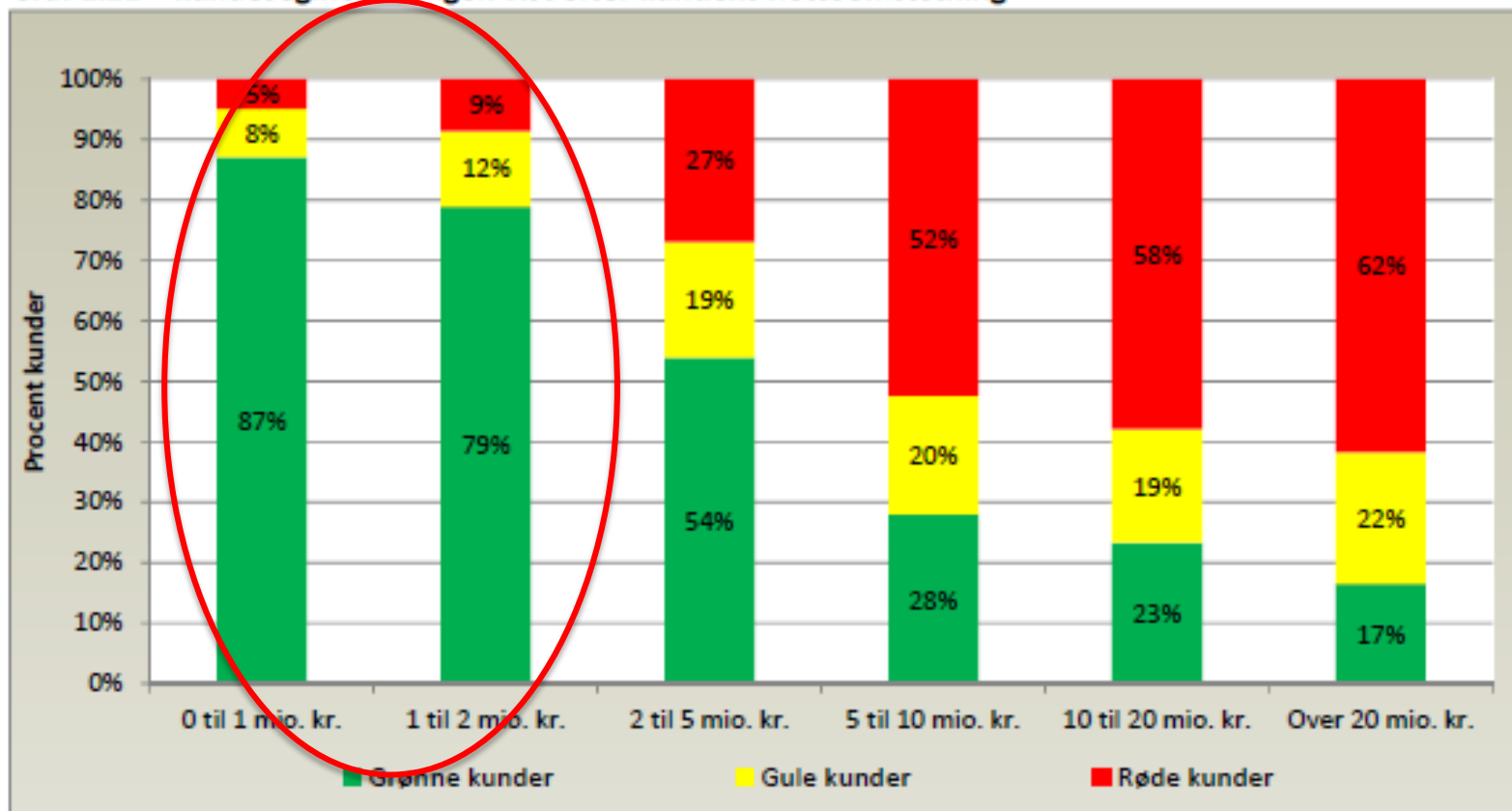
Graf 1.3 – aldersfordelingen på kunder i DLBR procentvis



Grafen viser aldersfordelingen angivet i procent på DLBR-kunder, som er registeret i Ø90. Kunderne er opdelt efter en nettoomsætning under og over to mio. kr. Analysen er baseret på alle Ø90-ejendomme, hvor der er et gyldigt cpr.nr.

Small business landbrug – gæld/indtjening

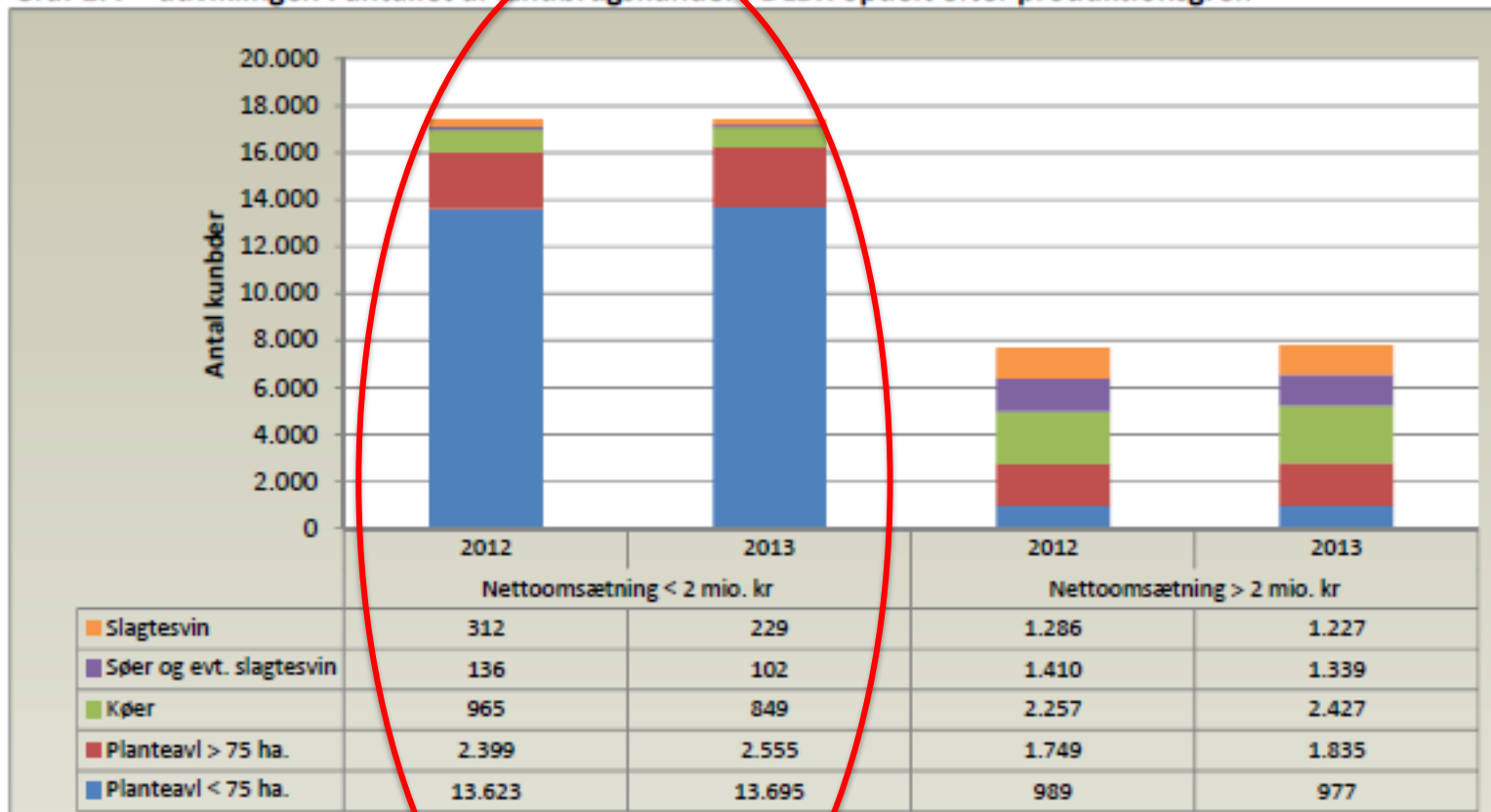
Graf 1.11 – kundesegmenteringen vist efter kundens nettoomsætning



Grafen viser fordelingen af røde, gule og grønne kunder opdelt efter landbrugskundernes nettoomsætning. Analysen er udelukkende baseret på personlig ejede virksomheder, som er registrerede i Ø90.

Small business landbrug – produktionsgrene

Graf 1.4 – udviklingen i antallet af landbrugskunder i DLBR opdelt efter produktionsgren



Grafen viser fordelingen af landbrugskunder opdelt efter de traditionelle produktionsgrene. Analysen repræsenterer udelukkende de DLBR virksomheder, som har fået dannet udtræk de seneste to år. I gruppen med planteavlskunder indgår kunder med anden animalsk produktion.

SEGES – DLBR VÆRDIYDELSER

MÅLRETTET DELTIDSLANDMANDEN?

SEGES – DLBR YDELSER

Overordnet opdeling af værdiydelser:

- **Serviceydelser**
 - Målet med serviceydelserne er f.eks.:
 - at opfylde et krav fra en offentlig instans
 - at lette den administrative byrde for landmanden
 - at beregne og optimere skatten for landmanden
- **Rådgivningsydelser**
 - Målet med rådgivningsydelserne er f.eks.:
 - at fremme/optimere driften af landbruget
 - at tilbyde landbrugsfaglige og driftsøkonomiske beslutningsgrundlag
 - at tilbyde landmanden indsigt, overblik og handlingsmulighed
- **Kompetenceudvikling**
 - Målet er at kompetenceudvikle landmanden

SEGES – DLBR YDELSER

- **Serviceydelser, f.eks.:**
 - ADMINISTRATION – Bogføring og farmsekretær opgaver
 - SUMMAX – e-faktura og arkiv
 - SKAT – indirekte opgørelser, skatteregnskab, skatteoptimering
 - ÅRSRAPPORT - standard
 - BUDGET - overordnet
 - MARKONLINE

SEGES – DLBR YDELSER

- **Rådgivningsydelser, f.eks.:**
 - ADMINISTRATION - Virksomhedssekretær
 - ÅRSRAPPORT – driftsgrenanalyser
 - BUDGET – udvidet, opfølgning
 - BENCHMARKING
 - ØKONOMISK RÅDIVNING
 - Driftsøkonomiske analyser, finansiering, pension, selskabskonstruktion
 - STRATEGISK RÅDGIVNING
 - Forretningsudvikling, ejerskifte
 - AGROMARKETS – køb og salg af råvarer, konjunkturer og renter
 - SKATTERÅDGIVNING
 - JURIDISK RÅDGIVNING
 - ØKOLOGISK RÅDGIVNING
 - PLANTERÅDGIVNING
 - KVÆG RÅDGIVNING
 - SVINERÅDGIVNING
 - HESTE RÅDGIVNING
 - MILJØRÅDGIVNING

SEGES – DLBR YDELSER

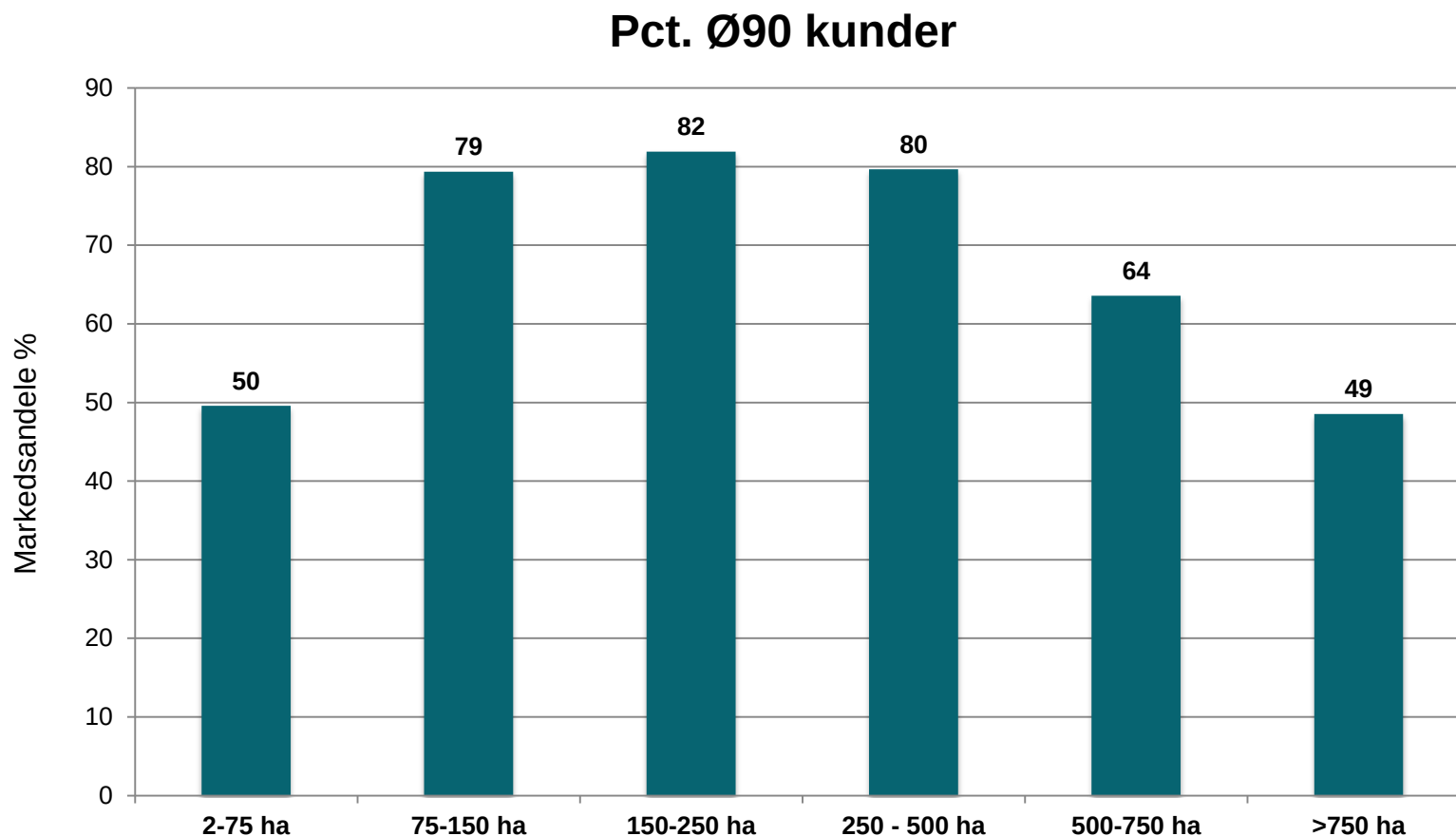
- **Kompetenceudvikling, f.eks.:**
 - Landmandskurser
- <http://akademi.seges.dk/Landmand.aspx>

SEGES – DLBR VÆRDIYDELSER

HVAD KØBER SMALL BUSINESS LANDMANDEN I DAG?

MARKEDSANDELE

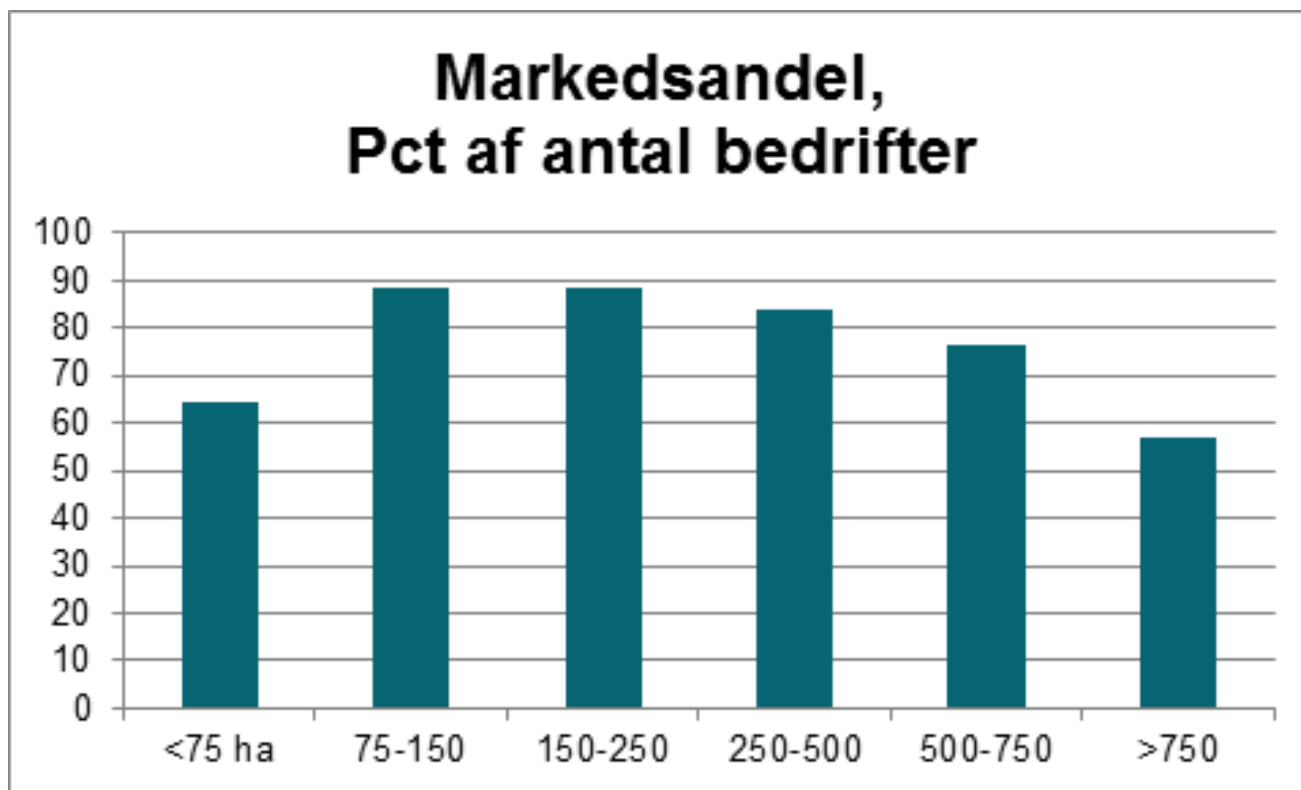
- ANDELEN AF LANDBRUG, DER BRUGER Ø90



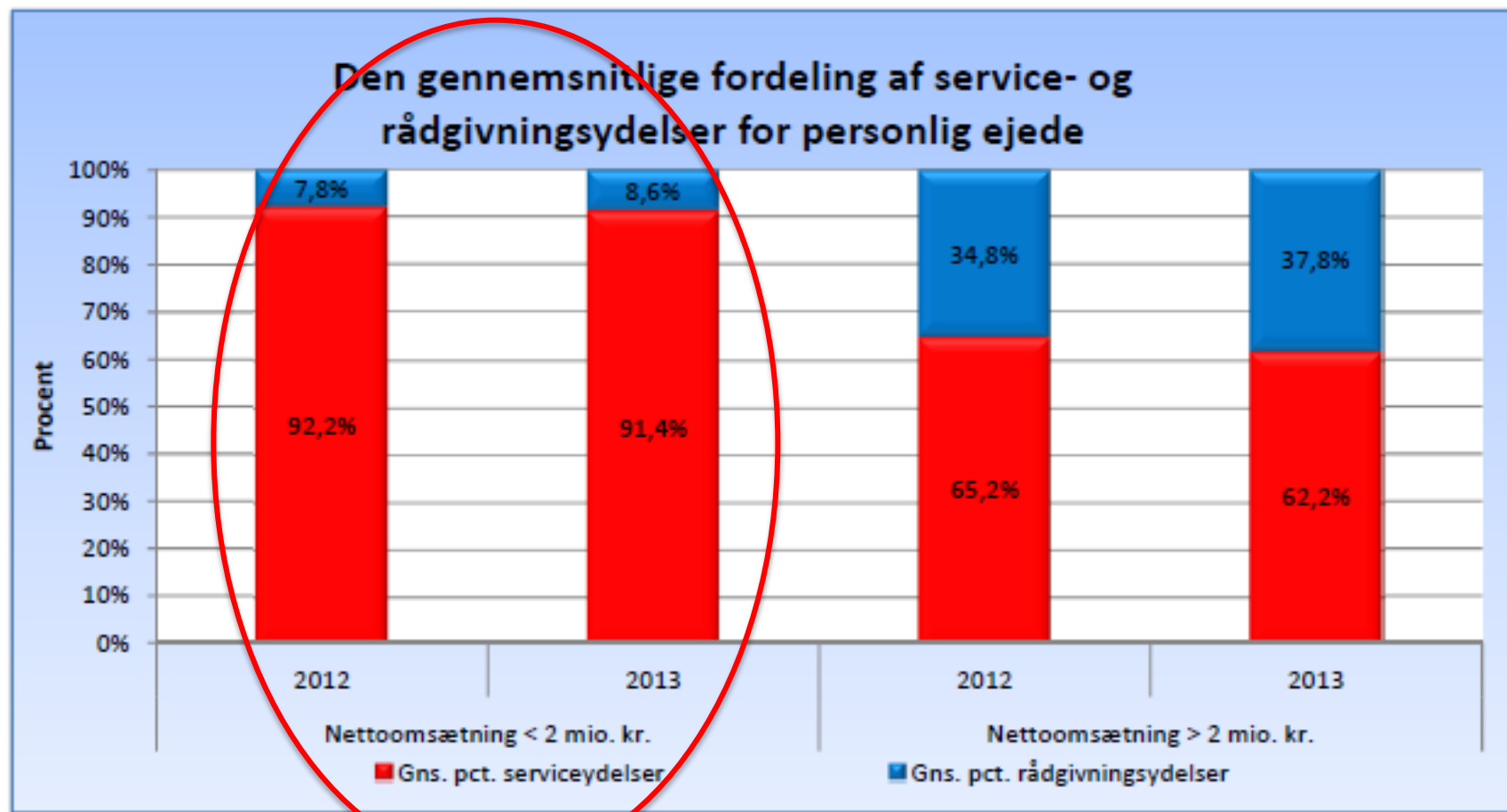
Grafen viser markedsandele for Ø90 kunder beregnet efter alle landbrug med mere end 2 ha.
DLBR laver i alt 643 regnskaber i andre system end Ø90 plus 5376 stk. indirekte opgørelser til landbrugskunder.

MARKEDSANDELE

- ANDELEN AF LANDBRUG DER BRUGER MARKONLINE

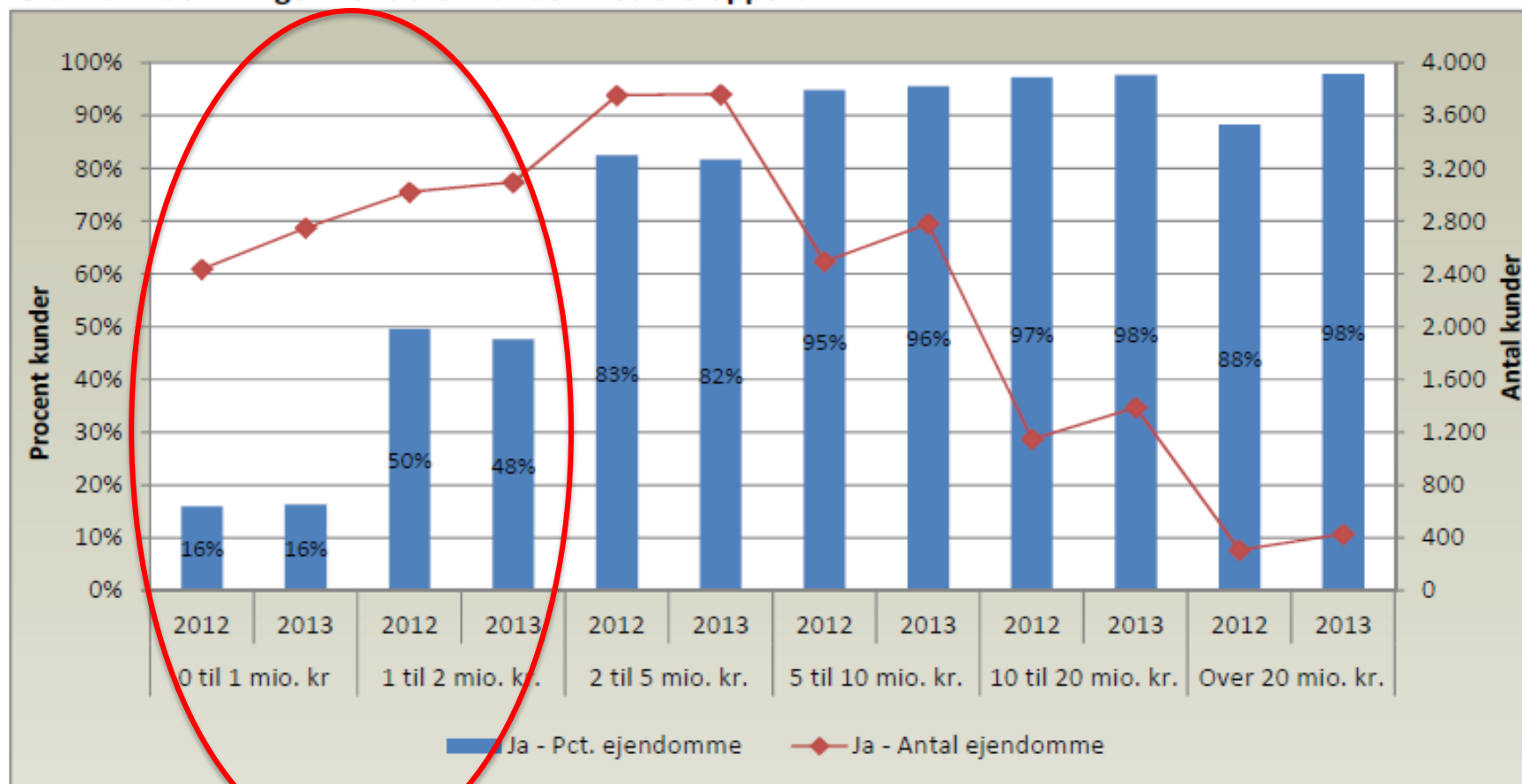


Small business landbrug – Køb af service og rådgivning



Small business landbrug – Køb af årsrapport

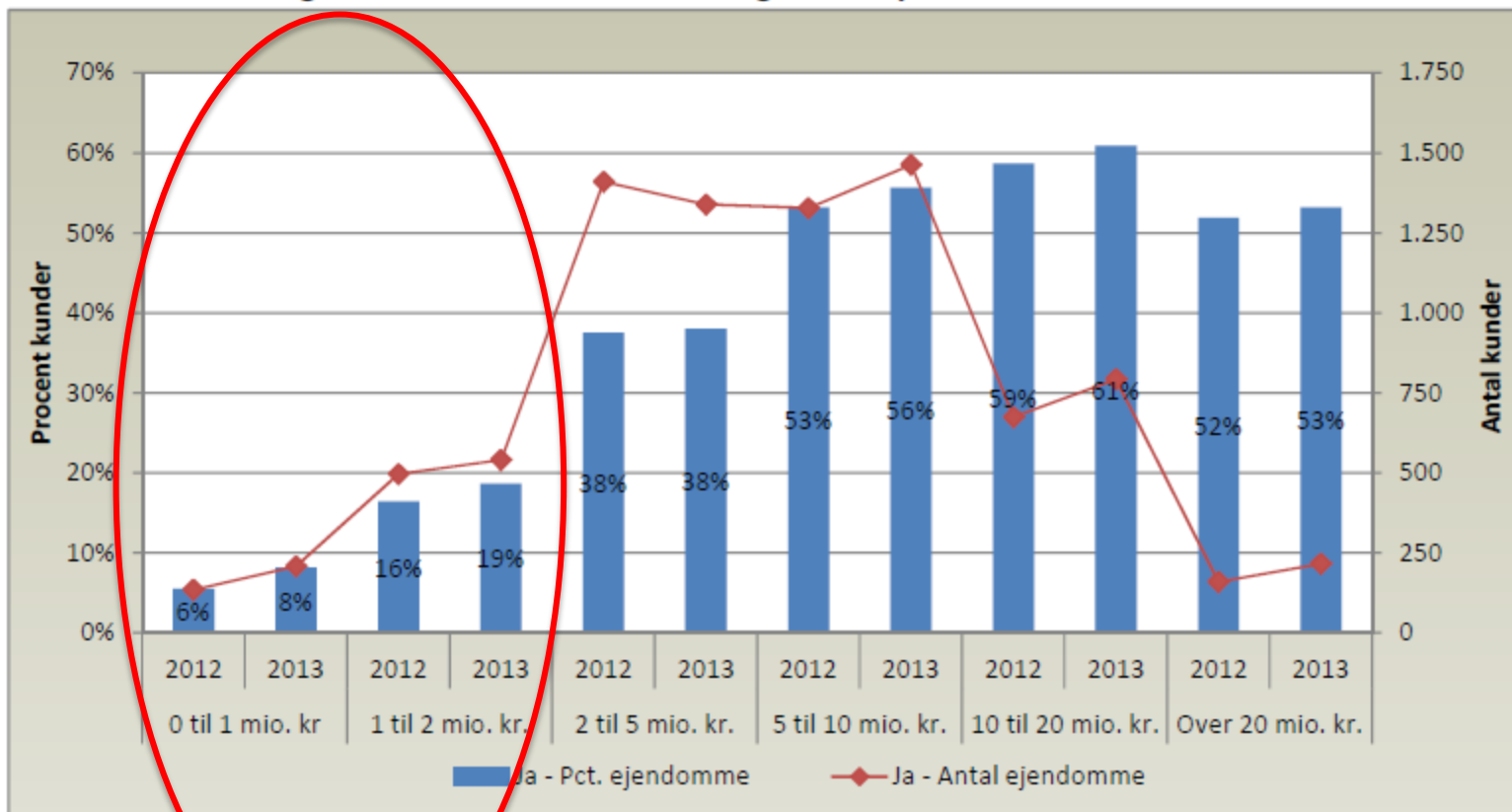
Graf 2.1 – udviklingen i andel af kunder med årsrapport



Grafen viser udviklingen 2012 - 2013 i andelen af kunder, som modtager årsrapport. Analysen er opdelt efter kundens nettoomsætning.

Small business landbrug – Køb af driftsgrenanalyse

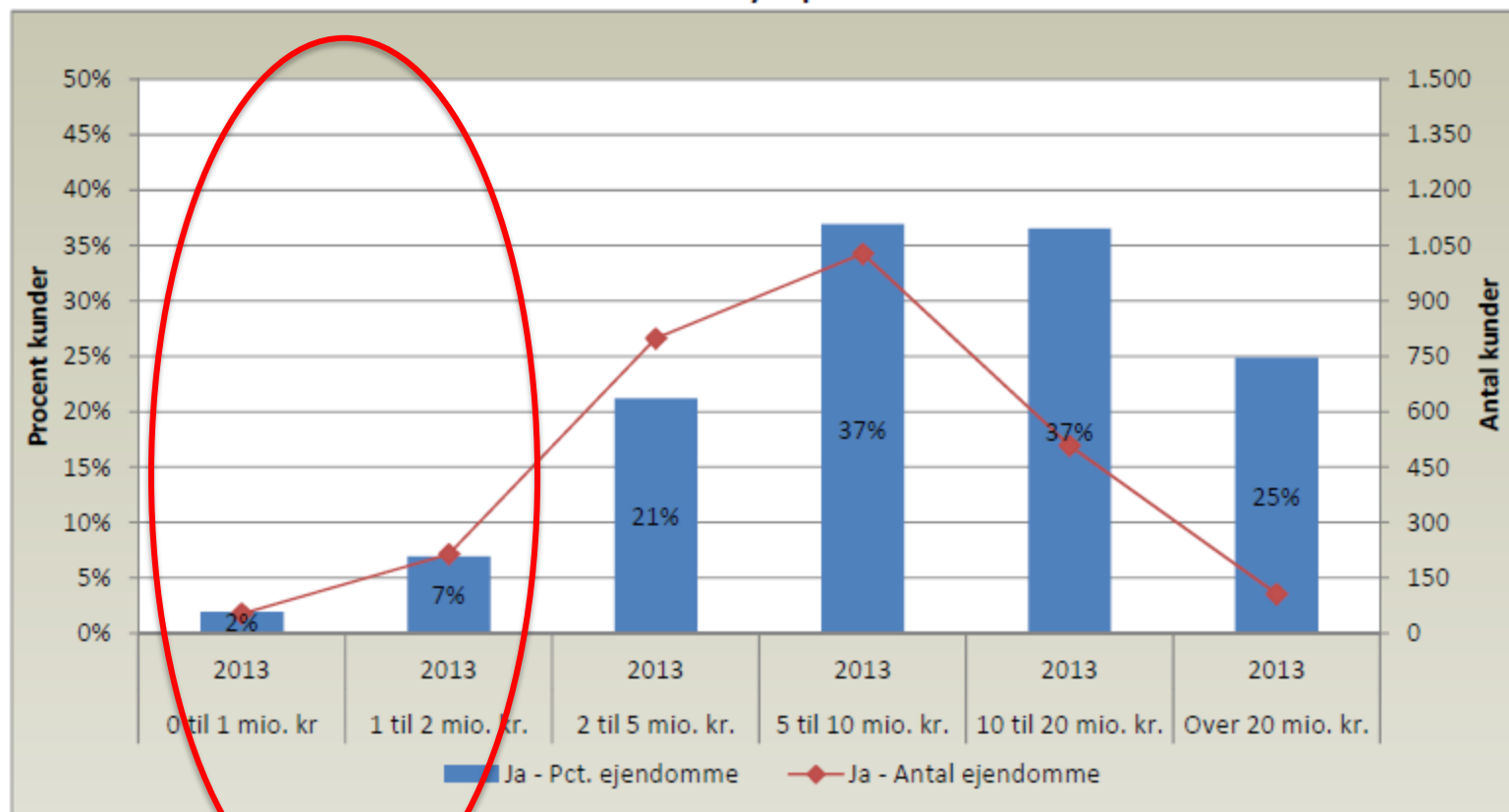
Graf 2.4 A – udviklingen i andel af kunder med driftsgrensanalyse



Grafen viser udviklingen 2012 - 2013 i andelen af kunder, som modtager driftsgrensanalyse. Analysen er opdelt efter kundens nettoomsætning.

Small business landbrug – Køb af benchmarking

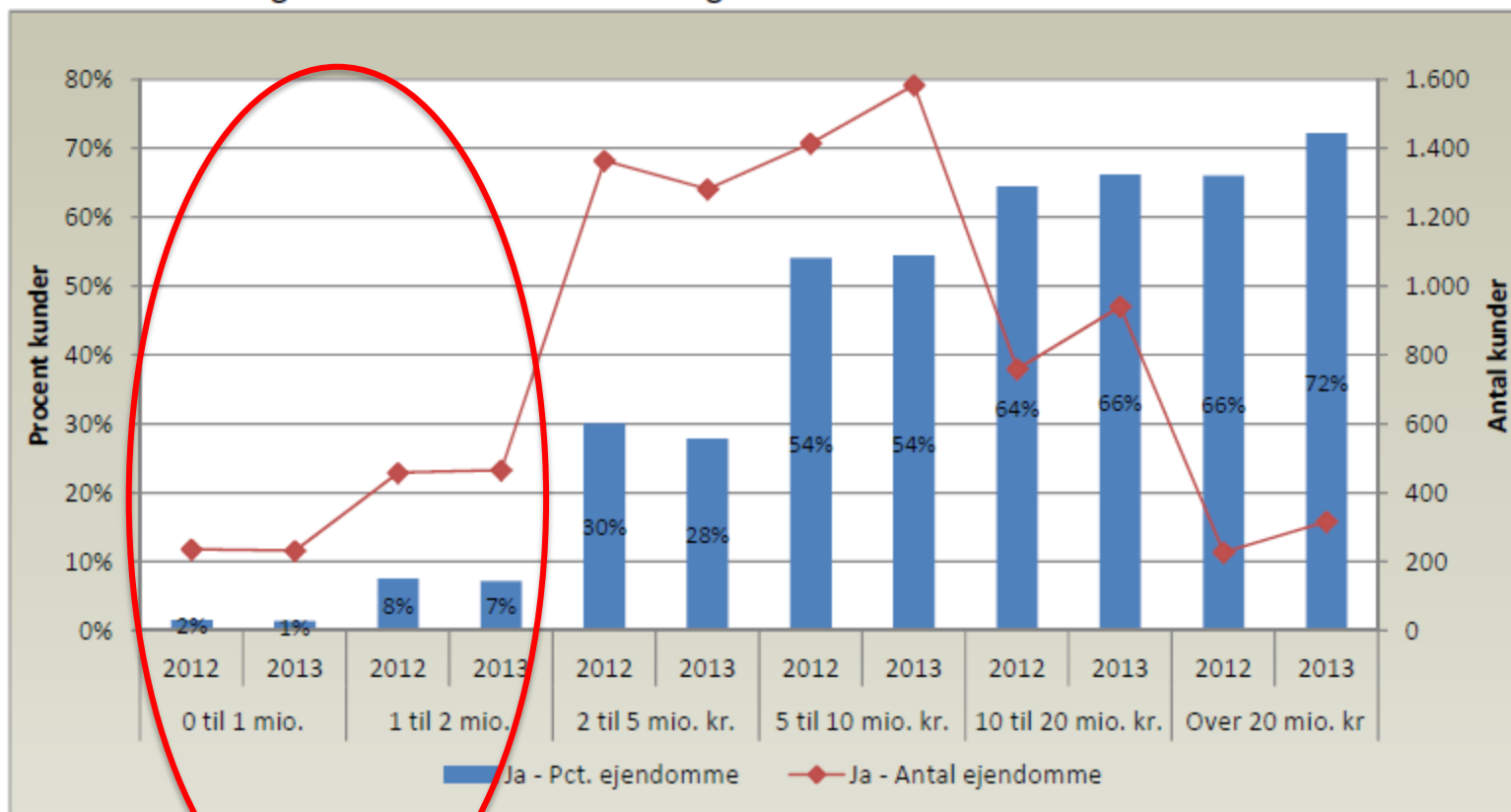
Graf 2.5 A – andelen af kunder med benchmarkanalyse på resultat



Grafen viser andelen af kunder, som modtager benchmarkanalyse på resultat. Analysen er opdelt efter kundens nettoomsætning.

Small business landbrug – Køb af budget

Graf 2.7 – udviklingen i andel af kunder med budget

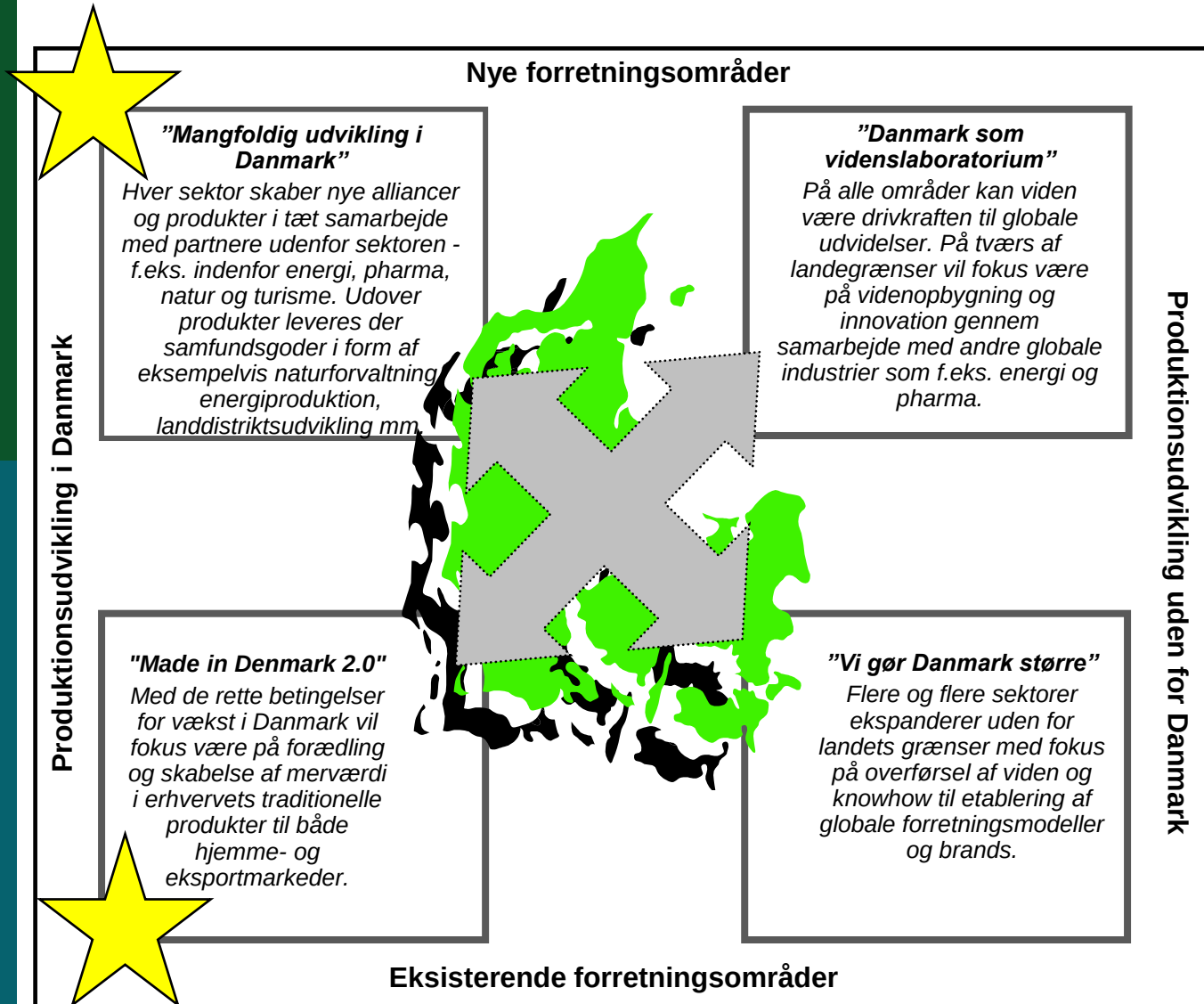


Grafen viser udviklingen 2012 – 2013 i andel af kunder med budget. Analysen er opdelt efter kundens nettoomsætning. Der indgår kunder, som er registrerede i Ø90.

HVORDAN ARBEJDER SEGES MÅLRETTET MED VÆRDIYDELSER TIL DELTIDSLANDMANDEN?



Landbrugets fire basale udviklingsretninger.



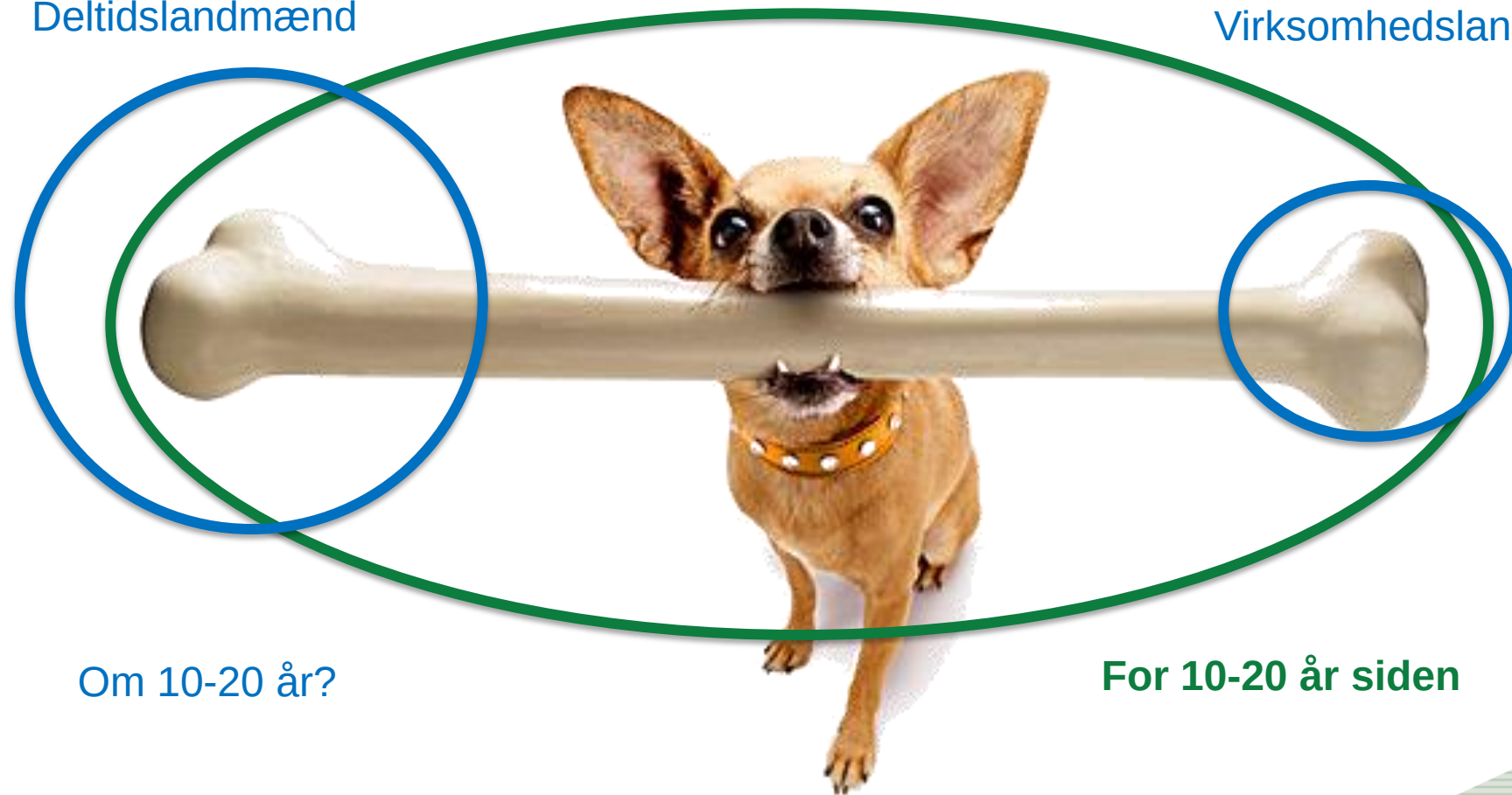
Tre helt afgørende nøglespørgsmål for landmænd og for erhvervet:

- Kan vores forretning fortsætte med at have sin produktionsbase i Danmark, eller skal vi helt eller delvist flytte denne til udlandet?
- I hvor høj grad vil de traditionelle forretningsområder blive suppleret med nye?
- Hvordan kan vi videreudvikle det vi i forvejen laver?

DANSK LANDBRUG - POLARISERING

Deltidslandmænd

Virksomhedslandmænd



Om 10-20 år?

For 10-20 år siden

DLBR OG DELTIDSLANDMANDEN

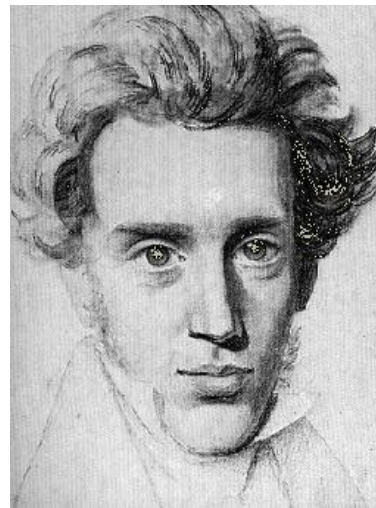
SEGES arbejder bl.a. med følgende:

- Synliggøre behov og forventninger
 - Kvalitative interviews af deltidslandmænd
 - Kvalitative undersøgelser af deltidslands segmentet
- Udvikle og tilpasse målrettede værdiydelse ud fra deltidslandmændenes behov og forventninger
- Udvikle og uddanne DLBR rådgiverne til at rådgive deltidslandmænd

Kvalitative interviews af deltidslandmanden:
- Mangler ofte tid
- Mangler ofte overblik
- Mangler ofte indblik
- Mangler ofte handlekraft

Forstå kunden

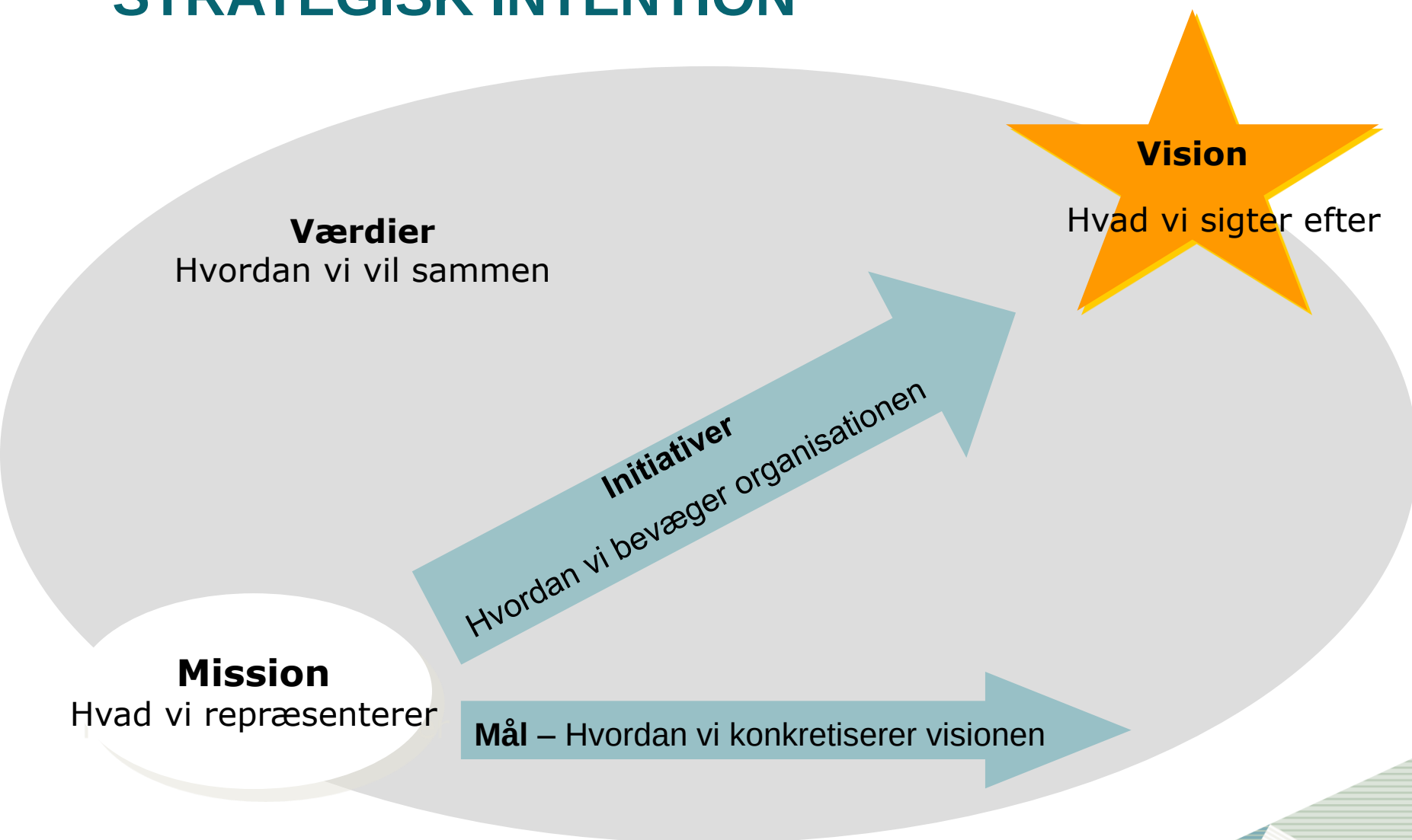
Søren Kierkegaard,
i "En Ligefrem Meddelelse",
1859



"At man, når det i sandhed skal lykkes en at føre et menneske hen til et bestemt sted, først og fremmest må passe på at finde ham der, hvor *han* er, og begynde der"

"For i sandhed at kunne hjælpe en anden må jeg forstå mere, end han - men dog vel først og fremmest forstå det, *han* forstår. Hvis jeg ikke gør det, så hjælper min mereforståen ham slet ikke"

STRATEGISK INTENTION



VIRKSOMHEDSANALYSE

Styrker at bygge på

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Svagheder at adressere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Sikre usikkerheder

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Vigtige forandringer

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Muligheder at kapitalisere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Trusler at minimere

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Bastioner at forsvare

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Områder at aflære

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Top 3 udfordringer

- 1.
- 2.
- 3.

Top 3 potentialer

- 1.
- 2.
- 3.