

Vidensindsamling til fremtidens strategiudvikling i landbruget	Ansvarlig	KSP
	Oprettet	22-12-2015
	Side	1 af 11
Projekt: 7482-15 Fra nøgletal til strategiimplementering		

Vidensindsamling til fremtidens strategiudvikling i landbruget

Af Kristian Skov, SEGES, november 2015

Vidensindsamlingen er udviklet med støtte fra LD-midler til projekt; 7482-15 Fra nøgletal til strategiimplementering

Som led i projektets vidensindsamling er indeværende spørgeskema udarbejdet med henblik på følgende spørgsmål:

- I hvilken grad giver strategi og strategiprocesser anvendelse ved landmanden i dag?
- Hvad landmanden er optaget af, når det gælder strategiske spørgsmål for virksomheden?
- Landmandens kendskab til strategiske værktøjer, som kan gøre en forskel for landmandens strategiske udvikling af virksomheden?
- Landmandens syn på rådgiverens rolle i strategiprocessen?

Fra side 2 til 11 er spørgsmålene formuleret med henblik på besvarelse af ovenstående spørgsmål. Spørgsmålene vil blive udsendt i Survey-xact i primo januar 2016.



Se Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne

Beskæftigelse

- (1) Selvstændig landmand
- (2) Ansat på et landbrug
- (3) Studerende
- (4) Arbejder i relation til landbruget
- (5) Andet

Dit postnummer

Hvad er din alder?

- (1) Under 41 år
- (2) 42-50 år
- (3) 51-65 år
- (4) Over 65 år

Den årlige omsætning (salg) i din virksomhed

- (1) Under 2 mio. kr.
- (2) 2 mio. kr. til 5 mio. kr.
- (3) 5 mio. kr. til 10 mio. kr.
- (4) 10 mio. kr. til 20 mio. kr.
- (5) Over 20 mio. kr.

Hvilken driftsform har din virksomhed?

- (1) Konventionel
- (2) Økologisk

Hvilken produktionsgren har din virksomhed?

- (1) Planteavl
- (2) Svineproduktion
- (3) Mælkeproduktion
- (4) Pelsdyrsproduktion
- (5) Andet, angiv venligst _____

Hvad er de tre vigtigste strategiske beslutninger, du har taget for din virksomhed?

Hvad er virksomhedens vigtigste strategiske udfordring på 5 års sigt?

	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke
Ejerskifte eller Generationsskifte	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Nedbringelse af gæld	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Udvikling af nye forretningsområder	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Øge afkastningsgraden	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Skabe vækst	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Gennemføre en turnaround	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Øge dine ledelsesmæssige kompetencer	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Sikre positiv likviditet	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>

I hvilken grad bruger du tid på at løse og spekulere over de strategiske udfordringer i din hverdag?

- (5) I meget høj grad
- (4) I høj grad
- (3) I nogen grad
- (2) I ringe grad
- (1) Slet ikke

Hvis du havde mere tid til at løse de strategiske udfordringer, hvad ville du så bruge tiden på?

Hvad er din vigtigste inspirationskilde til at udvikle virksomheden på langt sigt?

- (1) Din DLBR-rådgiver
- (2) Din dyrlæge
- (3) Din bankrådgiver
- (4) Dit personlige netværk
- (5) Igennem medierne, litteratur og magasiner
- (6) Din bestyrelse eller gådråd
- (7) Andet, angiv venligst: _____

Når du søger inspiration til dit strategiske arbejde, hvad er så vigtigst for dig. At din inspiration tager udgangspunkt i:

- (1) Eksterne faktorer, som har betydning for din virksomhed på den korte og den lange bane
- (2) Produktionsmæssige indsatsområder, der her og nu kan forbedre din bundlinje
- (3) Mulige udvidelser af eksisterende eller nye forretningsområder
- (4) En virksomhedsanalyse, som beskriver din virksomheds strategiske potentialer og udfordringer
- (5) Andet, angiv venligst: _____

For at realisere din virksomheds langsigtede mål og visioner, hvad har du så brug for?

I meget høj grad I høj grad I nogen grad I ringe grad Slet ikke

At skabe bedre effektivitet

eller produktivitet i
produktionsgrenen(e)

(5) (4) (3) (2) (1)

At blive bedre til at prioritere
min tid

(5) (4) (3) (2) (1)

At inddrage sparringspartnere
i højere grad

(5) (4) (3) (2) (1)

At prioritere
kompetenceudvikling af mine
medarbejderne og mig selv

(5) (4) (3) (2) (1)

At opstille konkrete delmål
for, hvordan jeg realiserer
mine mål og visioner

(5) (4) (3) (2) (1)

At sikre opfølgning på

(5) (4) (3) (2) (1)

I meget høj grad I høj grad I nogen grad I ringe grad Slet ikke

konkrete delmål og

indsatsområder

Hvad er den største strategiske forandring, du har gennemført det sidste år?

Har du en strategi?

- (1) Ja, jeg har en nedskrevet strategi
- (3) Ja, jeg har min strategi i hovedet
- (2) Nej, jeg har ingen strategi

Hvorfor har du ikke en strategi?

- (1) En strategi er for dyr at udarbejde
- (2) Jeg tror ikke på effekten af en strategi
- (3) Jeg har valgt at prioritere min tid anderledes
- (4) Mangler en kvalificeret rådgiver til at hjælpe mig i gang med strategiprocesen
- (5) En strategi vil begrænse min virksomheds udviklingsveje

Bruger du din strategi aktivt?

- (1) Ja
- (2) Nej

I hvilken grad synes du, at følgende nøgletal giver dig værdi i det strategiske arbejde?

	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke	Anvender ikke
DB pr. enhed	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>
Afkastningsgrad	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>
Likviditetsgrad	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>
Fremstillingspris	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>
EKM. pr. Ko	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>
Prod. grise pr. årso	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>
Udbytte pr. hektar	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>

	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke	Anvender ikke
Soliditetsgrad	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>	(6) <input type="checkbox"/>

Når du implementerer din strategi, gør du aktivt brug af:

	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke
Involvering af medarbejderne	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Kommunikation af strategien til kreditgivere	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Handlingsplaner til at konkretisere arbejdet med	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Struktureret opfølgning på nøgletal	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Struktureret opfølgning på medarbejderne	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Uddelegering af ansvar	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
En ekstern sparringspartner til at hjælpe med at følge op	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Brug af medarbejderudviklingssamtalerne	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>

Inddrager du din rådgiver i strategiprocessen?

(1) Ja

(2) Nej

I hvilken grad inddrager du din rådgiver for at:

	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke
Få ekspertviden	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Få indspil til gode spørgsmål, jeg ikke selv har stillet	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Få hjælp til at holde fokus i strategiprocessen	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Få fulgt op på strategiprocessen	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
Få inspiration til strategiprocessen	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>

Hvordan foretrækker du opfølgning fra din rådgiver?

	I meget høj grad	I høj grad	I nogen grad	I ringe grad	Slet ikke
At rådgiveren ringer jævnligt og følger op	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>
At rådgivningsbesøg er	(5) <input type="checkbox"/>	(4) <input type="checkbox"/>	(3) <input type="checkbox"/>	(2) <input type="checkbox"/>	(1) <input type="checkbox"/>

I meget høj grad I høj grad I nogen grad I ringe grad Slet ikke

fastlagt, og rådgiveren følger

op

At rådgiveren følger op på de

økonomiske nøgletal

(5)

(4)

(3)

(2)

(1)

Undersøgelsen er anonym, men hvis du er interesseret i at få et serviceeftersyn af din strategi, så noter venligst navn og telefonnummer.

Serviceeftersynets formål er at give dig feedback på din igangværende strategiproces og gode råd til, hvordan du kommer videre i processen. Vores udbytte er mere viden omkring, hvor du bliver motiveret og udfordret i strategiprocesen, som kan bruges til udvikling af strategiproceser til dansk landbrug. Vi udvælger 10 landmænd til at få et serviceeftersyn af deres strategi.

Navn _____

Adresse _____

E-mail _____

Telefonnummer _____

Tak for din besvarelse