

Læringspunkter fra strategiafprøvning ved case

I foråret 2016 har vi i regi af projekt 7482 "Fra nøgletal til strategiimplementering" afprøvet nye metoder og værktøjer i forbindelse med afprøvning hos en caselandmand.

Casen til afprøvning er et nichelandbrug, der producerer flere fødevarer med fokus på lokal afsætning. Alt produceres økologisk og afsætningen er utraditionel, hvor hovedparten af afsætningen sker til restaurationer og private i lokalområdet.

Anvendte metoder og værktøjer

Casen har været meget spændende at arbejde med fordi, at bedriftens setup er meget utraditionelt. Med en alternativ afsætningsform har det været nødvendigt, at gøre brug af værktøjer og metoder, hvor der er fokus på afsætning. Til at udfordre casen har vi derfor gjort brug af Canvas business model og Boston-matricen, hvor der netop er fokus på afsætningssiden.

Vi har ligeledes gjort brug af interview af interessenter, hvor vi både har interviewet interne og eksterne interessenter. Denne metode har virkelig fået ejerne til, at reflektere over citater fra de adspurgte og givet flere gode drøftelser mellem ejerne omkring, hvordan de ser virkelighed i forhold til interessenterne.

Læringspunkter

Forløbet med casen har givet flere vigtige læringspunkter som er relevante at behandle i projektperioden. Flere af læringspunkterne kan generaliseres og vurderes meget aktuelle for flere typer bedrifter.

Væsentlige læringspunkter fra casen som bør fremhæves:

- Det er tankevækkende at casen som er meget markedsdrevet ikke er mere markedsorienteret. Kompetencemæssigt bør det overvejes, hvordan vi kan understøtte landmændene med viden indenfor afsætning og viden omkring, hvordan de risikominimerer ift. afsætningskanaler og kundesegmentering.
- Rapportering er et område, hvor det ud fra casen vurderes at være et område, hvor der mangler værktøjer til at skabe overblik over virksomheden og de mange små forretningsområder. I forhold til bedriftens størrelse er det afgørende, at der ikke etableres et rapporteringssystem der gør hverdagen bureaukratisk, men hjælper ejerne med et større overblik over virksomhedens forretningsområder.
- Betalingsvillighed er en vigtig overvejelse i forhold til virksomhedens størrelse. I praksis vil en strategiproces som den anvendte koste mellem 30-45.000 kr, hvilket er en stor investering for en bedrift, der årligt har en nettoomsætning på ca. 1 mio. kr. Derfor skal vi overveje, hvordan vi sikre at landmanden med en mindre bedrift får mulighed for at arbejde med strategiske udvikling af hans bedrift.
- Rekruttering og fastholdelse af medarbejdere en udfordring for casen. Dette omfattes som en generel udfordring for mange bedrifter. Vi bør derfor undersøge nærmere, hvilke metoder og værktøjer indenfor Human Ressource Management-området, der kan afmystificerer rekrutteringsarbejdet og fastholdelse af medarbejdere på bedrifterne.