

Analyse af svar fra telefoninterviews	Ansvarlig	RHLO
	Oprettet	06-06-2017
Projekt: 7482, Fra nøgletal til strategiimplementering	Side	1 af 6



Se EU-Kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne

Som opsamling på møderækken i projekt "Fra nøgletal til strategiimplementering" blev der gennemført telefoninterviews omkring de oplevelser og især hvilken værdi de deltagende landmænd og rådgivere, havde oplevet med forløbet. I alt 8 rådgivere og 11 landmænd blev interviewet.

Til spørgsmål omkring processen ligger der en klar anbefaling på at være to rådgivere, hvoraf mindst en af dem ikke er den sædvanlige rådgiver for landmanden. En rådgiver som ikke kender landmanden og hans bedrift kan nemmere stille de nødvendige og ofte svære spørgsmål. Omvendt kan et vist kendskab mellem landmand og rådgiver muligvis give større tryghed, men landmanden kan også være tilbageholdende med sine svar. Et vist kendskab for rådgiveren til bedriften giver desuden baggrundsviden og rådgiveren skal ikke bruge tid på at sætte sig ind i bedriften. To rådgivere giver mulighed for at de kan supplere hinanden, enten med forskellige roller, hvor en fører ordet og den anden tager noter og bider mærke i det der skal graves i, eller de skiftes til at være på, med fokus på forskellige emner i processen. Begge scenarier giver bedre mulighed for at styre processen. Efter mødet er der desuden to til at gennemføre f.eks. interviews og de har hinanden at sparre med. Der er også forskel på hvor omfattende en strategi proces der arbejdes med og der kunne udbydes en stor pakke med to rådgivere og en lille pakke med en rådgiver. I pakken med to rådgivere deltager en, for landmanden, ukendt rådgiver sammen med en af hans sædvanlige rådgivere. Den ukendte rådgiver kan være en med ekspertise i strategiprocesser.

Kommentar fra rådgivere:

"Ingen forud indfattede meninger"

"Nemmere at stille de svære spørgsmål"

"Giver gyldig grund til at spørge"

"Lov til at stille dumme spørgsmål"

"Der stilles andre spørgsmål, ikke forud indtaget"

Kommentar fra landmænd:

"Hvis det var rådgivere der kendte bedriften rigtig godt ville det blive farvet, eftersom de har en forhåndsindstilling"

"Så kommer de med nye øjne på det"

"Positivt med nye øjne, høre tingene sagt på en anden måde"

Kommentar fra landmænd:

"De supplerede hinanden, det var godt"

"Det har givet værdi, det var positivt, dialogen er nemmere når der er flere"

Kommentar fra rådgivere:

"Fire øjne, det den ene ikke gjorde, gjorde den anden"

"To er dyrere, men giver mere værdi"

"Man misser mange ting, hvis man er alene"

Til spørgsmålet om det at stille opgaver til landmanden mellem møderne, vurderes det som en vigtig og relevant del af processen, men det skal vurderes, i hver enkelt case, hvor meget der er passende og hvad der passer til landmandens prioriteter. Nogle landmænd er gode til at tænke meget selv og andre skal 'skubbes lidt til', før de begynder at reflektere. Udvidet SWOT og formulering af mission og vision, med særligt fokus på familiens fremtidsønsker, vurderes som opgaver der sætter gang i både landmandens og familiens refleksion.

Kommentar fra landmænd:

"Det er aldrig sjovt at få lektier får – men det var fint og det gav mening"

"Det er med til at sætte en selv i spil"

"Vi som familien, fik noget at diskutere ud fra"

Kommentar fra rådgivere:

"Processen var vigtigere end resultatet"

"Han skal selv gøre styrker og svagheder op. Vigtigt med tid til refleksion"

"De skal selv bruge lidt tid og tænke"

I forhold til antal og længden af møder, vurderes det at tre møder af hver tre timers varighed er passende for de fleste. Nogle har klaret processen med to møder på under 3 timer for hvert møde, mens nogle savner et 4. møde, som afrunding på forløbet og til evaluering af strategirapporten. Hvis møderne skal vare under tre timer er konklusionen, at de skal være meget strukturerede, så der arbejdes mere fokuseret og effektivt. Dette gælder også når mødet er sat til tre timer. Desuden kan der være en værdi i at tage en pause midtvejs, da det kan gøre mødet både mere effektivt og få flere refleksioner på bordet.

Kommentar fra landmænd:

"Savner 4. møde med evaluering af strategirapport. Mangler afrunding"

"Der blev snakket om alt muligt andet, hvilket var ok for at lære hinanden at kende"

"Bombet bagefter"

Kommentar fra rådgivere:

"Skal være strukturerede, man mister koncentrationen"

"Dagsorden er vigtig, tiden (længden på mødet) er mindre vigtig"

I forhold til afstanden mellem møderne, er konklusionen, at 2-3 uger mellem møderne, evt. lidt kortere mellem møde 1 og 2, er passende, for at give tid til refleksion og gennemførelse af opgaver, uden at det kommer for langt væk. I forhold til placering hen over året, er det vigtigt at tage landmandens øvrige aktiviteter i betragtning.

Kommentar fra landmænd:

"Ro til at få tænkt over tingene – samtidig med at man ikke helt glemmer det"

"Optimalt havde det været 2 måneder tidligere, så det lå om vinteren"

Kommentar fra rådgivere:

"Tid til refleksion uden at processen går i stå"

"Over 1 måned er for lang tid, til at holde processen i kog"

"Mere arbejde for rådgiver mellem 2. og 3. møde"

I forhold til om ægtefællen skal med til møderne eller ej, er der en klar konklusion om, at hvis der er en ægtefælle eller samlever, så skal hun med, men som minimum skal hun interviewes som interessant. Strategi handler også om ønsker og drømme for fremtiden og det er vigtigt at finde ud af, om familiens ønsker og drømme er afstemt med hinanden.

Kommentar fra landmænd:

"Hun skulle have været med, der blev snakket om meget"

"Strategi er mange år ud i fremtiden – der skal hun være med. Ellers dur det ikke"

"Det gav gode snakke omkring pension. Mere struktureret end bare over aftensmaden"

Kommentar fra rådgivere:

"Stor del af succesen. Fik konen på banen, også for virksomhedens fremtid. De stillede kritiske spørgsmål. Det fik ægtefællerne til at tale sammen. Der blev lyttet"

"Skulle næsten være et krav, men bestemt en fordel"

"Selvom hun ikke er med i virksomheden har det betydning for familien"

I forhold til de forskellige værktøjer/plancher der blev præsenteret på møderne, er konklusionen at der er mange værktøjer, som alle er gode, men det er vigtigt at 'plukke i dem', for at udvælge og bruge dem som er relevante i den enkelte landmands situation. De værktøjer som landmændene særligt husker er: udvidet SWOT, økonomiske nøgletal, Fraktalanalysen, Interessentanalysen, 'Tænke ud af boksen' og Cash cow. De værktøjer som rådgiverne særligt husker er: udvidet SWOT, TOWS analysen, situationsanalysen, Kreditvurderingsværktøjet og Strategiske nøgletal. Fra en enkelt rådgiver blev der efterlyst en præsentationsskabelon, som kan bruges overfor landmanden og evt. også overfor banken. Denne skulle vise resultaterne, sammen med en kort forklaring, mens værktøjerne ligger bagved som bilag.

Kommentar fra landmænd:

"Passende antal, alle var gode og overskuelige"

"Nogle kan bruges, nogle ikke. Fokus på tallene, er de vigtigste.

Antallet var passende. Jeg sorterede"

"Hvis ikke han følte sig tryk med dem på forhånd havde det måske været lidt overvældende"

Kommentar fra rådgivere:

"Passende, der var holdt fokus på det operationelle, ikke for meget læsning/teori, fornuftigt niveau"

"Fint at der var noget at plukke i"

"Nogle rigtig gode, andre blev brugt mindre"

I forhold til værdien for rådgiveren og landmanden under og efter møderne, er konklusionen en generel erkendelse af, at værdien ligger i mere velovervejede beslutninger, som er i overensstemmelse med familiens ønsker for fremtiden. Arbejdet med vision for hvor de vil hen og helikopterperspektiv, ser ud til at være det der har skabt mest værdi og det som en enkelt landmand savner mere fokus på i forløbet, fremfor produktionstal. Hvorvidt landmandens mindset er flyttet i forhold til hans forskellige roller og opgaver som landmand, leder, direktør og privat, så er konklusionen, at alle har flyttet sig, men det er meget individuelt indenfor hvilken rolle der er det største behov for ændringer og udvikling. Dette kalder på et behov for at skræddersy forløbet til den enkelte landmand eller som minimum lave det dynamisk, så der kan justeres undervejs når behovene dukker op.

Kommentar fra rådgivere:

"Landmanden satte pris på det at få øjnene op for muligheder"

"Rigtig stort udbytte, det bedste de har prøvet. Refleksion"

"Fed måde at lære klienten at kende. Landmanden har betroet nogle ting som de selv var overrasket over at betro en ukendt rådgiver. Sætter gang i noget refleksion"

"Landmanden får sat sig og tænkt over hvor han skal hen. Bliver kendt med svagheder og styrker. Som rådgiver kommer vi ud hvor vi ikke ved hvor vi ender"

"Spændende at følge processen som vi hjalp med. Se hvad det kunne ende ud i"

Kommentar fra landmænd:

"Har efterfølgende fået bedre sparring hos den lokale rådgiver. Rammer for at arbejde fremadrettet og holde fri med familien"

"Åbenbaringer i forhold til at købe noget andet (udvide)"

"De får overvejet ting og taget hånd om nogle ting. Det er der værdien ligger"

"Blev positivt overrasket over processen, den var den vigtigste. Bliver tvunget til som familie at snakke om tingene"

"Stærk værdi at de som fælles virksomhedsejere er kommet styrket ud"

"Fokus på tallene, dykke ned inden vi siger ja"

"Uddelegerer mere ansvar, behandler medarbejderne mere forskelligt efter hvor de er"

I forhold til om de vil anbefale et strategi forløb til landmands- og rådgiverkollegaer, er der enighed om at det vil de. Landmændene vil primært anbefale forløbet, der hvor 'noget skal ændres' og antyder også at det er vigtigt med en forventningsafstemning og introduktion til forløbet fra starten af.

Kommentar fra rådgivere:

"Til dagligt er det svært at få processen i gang"
 "Man kommer omkring emner man normalt ikke kommer omkring"
 "Bliver pushet til at gøre noget. Blive professionel omkring nogle ting, f.eks. ledelse og købmændskab"

Kommentar fra landmænd:

"Har fået stort udbytte. Ikke kun pga. strategi men også sunde tanker"
 "Alle selvstændige kunne få noget ud af det - og lønmodtagere"
 "Der vendes mange bolde. Vil anbefale til dem hvor noget skal ændres"
 "Skal hænge sammen med en ændring af virksomhed eller livsfase. Det giver flere vinkler"

Både landmænd og rådgivere blev stillet 6 hurtige spørgsmål, som skulle besvares med point fra 1- 7, hvor 7 er mest (spørgsmål og svar er gengivet nedenfor). Generelt er der stor tilfredshed med forløbet hvor både landmænd og rådgivere har følt sig udfordret og inspireret.

Rådgivere:

- a. Jeg blev udfordret på mine evner som virksomhedsrådgiver
- b. Jeg blev inspireret til arbejdet med strategisk udvikling hos andre landmænd
- c. Jeg blev inspireret til at sikre implementering af ny viden og forandring hos landmanden
- d. Jeg blev inspireret til at udfordre og udvikle landmandens kompetencer
- e. Jeg blev inspireret til at fokusere på balance mellem landmandens virksomhed og familieliv
- f. I hvor høj grad blev dine forventninger til forløbet opfyldt

	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)
A	6	4	6	7	6	5	7	6
B	6	3	6	7	4	5	7	4
C	5	4	5	4	4	4	7	3
D	7	6	7	5	4	6	7	5
E	5	6	7	7	4	2	6	5
G	6	4	5	5	6	5	5	6

Landmænd:

- a. Jeg blev udfordret på mine evner som strategisk leder

- b. Jeg blev inspireret til udvikling af min virksomhed
- c. Jeg blev inspireret til implementering af ny viden og forandring i min virksomhed
- d. Jeg blev inspireret til at udvikle mine egne kompetencer
- e. Jeg blev inspireret til at fokusere på balance mellem virksomhed og familieliv
- f. I hvor høj grad blev dine forventninger til forløbet opfyldt

	1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)	10)	11)
A	6	5	6	7	7	6,5	4	6	6	6	6
B	5	7	6	5	6	7	6	5	6	5	6
C	7	4,5	7	5	4	6	5	4	6	4	6
D	7	5	6	5	6	7	5	5	7	4	4
E	7	6	4	7	4	6	2	5	6	4	5
F	4	7	7	4	5	5	7	7	6	5	5

Rådgiverne blev desuden spurgt om, hvad de tror landmanden vil betale for en strategi proces. Konklusionen her er, at det sandsynligvis kun er de store bedrifter som vil gå over 50.000 kr, mens en pris mellem 20 og 40.000 vil være niveauet som mindre bedrifter vil betale. Det foreslås at forløbet sælges i mindre bidder og implementering evt. laves som et efterfølgende forløb. En enkelt landmand kommenterer at et forløb til 50.000 kr ikke var blevet solgt for et år siden, men efter forløbet synes han, at det kunne være en god investering; "som at bruge ressourcer på dig selv". Hvorvidt landmanden kan se en værdi af et strategi forløb er meget individuelt og produkttilpasning er derfor nødvendig.

Kommentar fra rådgivere:

"Svært for landmanden at se værdien for bundlinjen, derfor en stor investering"

I forhold til som rådgiver at være klar til at levere strategiprocesser hos flere landmænd fremover, er svaret meget svingende. Det drejer sig tilsyneladende meget om interesse og fokus og det ser ud til, at der i rådgivervirksomhederne er udpeget eksperter som skal stå for strategiforløbene og at disse fremover vil blive prioriteret højt.

Hos landmændene er svaret på, om de er klar med en strategi for deres virksomhed, generelt positivt og de ser en stor værdi i, at de nu har en strategi. Der er dog en gruppe som er overraskede over, at det er nu 'arbejdshandskerne skal på'. De havde forventet at strategien var implementeret ved forløbets afslutning.

I forhold til hvordan landmændene vil implementere strategien, så er det generelt ved brug af forskellige typer rådgivning og en har aftalt opfølgning med rådgiver hvert ½ år. Kun en enkelt landmand er ved at etablere en gårdbestyrelse og en anden tænker at banken muligvis vil forslå et gådråd.

Kommentar fra landmænd:

"Før havde jeg det i hovedet – nu har jeg skrevet det ned. Det kan jeg aflevere i min bank, hvilket er en fordel"

"I mål med strategiplanen, nu mangler gennemførelse"



Landmand: _____

Du har som virksomhedsejer deltaget i projektet "Fra Nøgletal til strategiimplementering" i efteråret 2016 og/eller foråret 2017. Det vil vi gerne sige tak for.

Virksomhedsrådgivere, der har kørt processen hos dig:

LandboThy: Jens O Mortensen, Morten, Morten Frøkjær, Mette, Thomas, Jens Kristian, Lone, Karsten og William & Ivan (SEGES)

Centrovic: Lone Bendix og Ivan Damgaard (SEGES)

I forbindelse med den møderække og den strategi, du har fået udarbejdet, vil vi gerne interviewe dig om din oplevelse med forløbet og især hvilken værdi du har oplevet.

Vi forventer at interviewet tager ca. 10-15 min.

Interview guide

- Forventninger til møderækken
- Processen
- Værdien for dig og din virksomhed
- Næste step

Forventninger til møderækken

1. Din begrundelse for at være med i dette forløb

2. Dine forventninger til at være med

Processen

1. Vi afprøvede forskellige muligheder i forhold til strategi processen

a. Kendte du den person, der kørte strategiprocessen hos dig? ___

- i. Hvis ja – oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig og for processen?
 1. begrund gerne:___
- ii. Hvis nej – oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig og for processen?
 1. Begrund gerne:___
- iii. Hvilken model af ovenstående vil du anbefale os at tilbyde en anden landmand?
 1. Begrund gerne:___

b. Var der en eller to virksomhedsrådgivere, der deltog i møderækken hos dig?

- i. Hvis EN virksomhedsrådgiver - oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig og for processen?
 1. Begrund fordele / ulemper

- ii. **Hvis TO virksomhedsrådgivere** - oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig og for processen? ____
 - 1. Begrund fordele / ulemper: ____
 - iii. Hvilken model af ovenstående vil du anbefale os at tilbyde en anden landmand?

 - 1. Begrund fordele / ulemper: ____
- c. Fik du opgaver mellem møderne, som du skulle arbejde med til næste møde? ____
Spørg hvilke opgaver der blev stillet..? ____
- i. **Hvis ja** – oplevede du opgaverne som vigtige og relevante for strategi processen hos dig? ____
 - 1. Hvorfor / hvorfor ikke? ____
 - ii. **Hvis nej** – ville du gerne have haft opgaver mellem møderne?
 - 1. Hvorfor / hvorfor ikke? ____
- d. Vi afprøvede forskellige mødestrukturer og forskellig afstand mellem møderne
- i. Hvordan oplevede du afstanden mellem møderne med dig? ____
Spørg hvilken afstand der var mellem møderne? ____
 - 1. Møderne var for tætte på hinanden ____
 - 2. Møderne var for langt fra hinanden ____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper? ____
- e. Vi afprøvede forskellig længde på møderne
- i. Hvordan oplevede du længden på møderne med dig? ____
Spørg hvor længe møderne varede? ____
 - 1. Møderne var for lange ____
 - 2. Møderne var for korte ____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper? ____
- f. Vi afprøvede forskelligt antal møder
- i. Hvordan oplevede du antallet af møder med dig? ____
Spørg hvor mange møder der blev afholdt? ____
 - 1. For få møder ____
 - 2. For mange møder ____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper? ____
- g. Vi afprøvede møder med begge ægtefæller og møder med ejer alene
- i. Var din ægtefælle med til møderækken hos dig? ____
 - 1. Fordele ved at begge parter er med ____
 - 2. Ulemper ved at begge parter er med ____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper? ____
- h. Vi præsenterede forskellige værktøjer/plancher på møderne
- i. Hvordan oplevede du disse værktøjer/plancher? ____
 - 1. For få ____
 - 2. For mange ____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper ____

- b. Var der især et værktøj/en planche **som du især kan huske?**
- i. Hvilken?____
 - ii. Hvorfor lige den?_____

Værdien for dig og din virksomhed

1. Hvilken værdi oplevede du under og efter møderne med virksomhedsrådgiverne?
 - a. Jeg fik flyttet mit mindset i forhold til:
 - i. min virksomhed
 1. kursen for min virksomhed
 - ii. mig selv som leder for virksomheden
 1. landmand contra driftsleder contra direktør
 - a. mine opgaver som direktør for virksomheden
 - i. fokus på købmandsskab, rapportering og strategisk udvikling af virksomheden
 2. leder for mine medarbejdere
 - iii. min virksomhed og min familie
 1. arbejde contra privatliv
 - iv. Begrund gerne dine svar?_____
2. Vil du anbefale din ERFA gruppe og kolleger at sige ja til et strategiforløb med en virksomhedsrådgiver?_____
 - a. Begrund gerne dit svar?_____
3. 6 hurtige spørgsmål 1-7 (7 mest)
 - a. Jeg blev udfordret på mine evner som strategisk leder
 - b. Jeg blev inspireret til udvikling af min virksomhed
 - c. Jeg blev inspireret til implementering af ny viden og forandring i min virksomhed
 - d. Jeg blev inspireret til at udvikle mine egne kompetencer
 - e. Jeg blev inspireret til at fokusere på balance mellem virksomhed og familieliv
 - f. I hvor høj grad blev dine forventninger til forløbet opfyldt

Næste step

1. Føler du dig klar med en strategi for din virksomhed for de kommende år?_____
 - a. begrund dit svar?_____
2. Hvordan vil du implementere din strategi i din virksomheds daglige drift?
 - a. Med hjælp fra en rådgiver
 - i. begrund hvem og hvorfor:_____
 - b. Etablere et gådråd, der skal sikre opfølgning og sparring
 - i. begrund hvorfor et gådråd:_____
 - c. Etablere en gådbestyrelse med eksterne deltagere
 - i. Begrund hvorfor en gådbestyrelse:_____

Til slut

3. Vi vil høre om vi må kontakte dig igen for at deltage i en artikel om møderækken og processen hos dig?

Det var det sidste, så vil jeg slutte af med at sige Tak for svarene og tak for deltagelsen i hele forløbet

Tak for dine svar



Rådgiver: Dato:

Hos:

Du har som DLBR rådgiver deltaget i projektet ”Fra Nøgletal til strategiimplementering” i efteråret 2016 og/eller foråret 2017.

Det vil vi gerne sige tak for.

I forbindelse med møderækken i projekt ”Fra nøgletal til strategi implementering”, hvor du har deltaget i **strategiforløb hos landmænd**, vil vi gerne interviewe dig om din oplevelse med forløbet og især hvilken værdi du har oplevet som rådgiver.

Vi forventer at interviewet tager ca. 20 min.

Interview guide

- Forventninger til møderækken
- Processen
- Værdien for dig og din DLBR virksomhed
- Næste step

Forventninger til møderækken

1. Din begrundelse for at være med i dette forløb? ____
2. Dine forventninger til at være med? ____

Processen

1. Vi afprøvede forskellige muligheder i forhold til strategiprocessen (kendte landmanden på forhånd eller ej og en eller to rådgivere)
 - a. Kendte du den landmand/de landmænd, hvor du var med i strategiprocessen? ____
 - i. **Hvis ja** – oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig at kende landmanden for strategiprocessen? ____
 1. begrund gerne: ____
 - ii. **Hvis nej** – oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig at du ikke kendte landmanden for strategiprocessen? ____
 1. Begrund gerne: ____
 - iii. Hvilken model af ovenstående vil du anbefale os, at DLBR skal benytte?
 1. Begrund gerne: ____
 - b. Var du alene eller var du sammen med flere virksomhedsrådgivere, i møderækken med landmanden? ____
 - i. **Hvis du var alene** som virksomhedsrådgiver - oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig og for processen, at du var alene? ____
 1. Begrund fordele / ulemper: ____
 - ii. **Hvis to** virksomhedsrådgivere - oplevede du det som en fordel eller ulempe for dig og for processen? ____
 1. Begrund fordele / ulemper: ____
 - iii. Hvilken model af ovenstående vil du anbefale os at DLBR skal benytte?
 1. Begrund fordele / ulemper: ____
 - c. Gav du/I opgaver til landmanden mellem møderne, som landmanden skulle arbejde med til næste møde? ____

Spørg hvilke opgaver, der blev stillet..: ____

 - i. **Hvis ja** – oplevede du opgaverne som vigtige og relevante for strategi processen?
 1. Hvorfor / hvorfor ikke? ____
 - ii. **Hvis nej** – ville du gerne have stillet opgaver til landmanden mellem møderne
 1. Hvorfor / hvorfor ikke? ____
 - iii. Hvilken model af ovenstående vil du anbefale os, at DLBR skal benytte? ____
 1. Begrund gerne: ____
 - d. Vi afprøvede forskellige mødestrukturer og forskellig afstand mellem møderne
 - i. Hvordan oplevede du afstanden mellem møderne med landmanden? ____

Spørg **hvilken afstand der var mellem møderne?** ____

 1. Møderne var **for tætte på hinanden:** ____
 2. Møderne var **for langt fra hinanden:** ____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper: ____
 - ii. Hvilken mødestruktur og afstand mellem møderne vil du anbefale os, at DLBR skal benytte? ____
 1. Begrund gerne: ____
 - e. Vi afprøvede forskellig længde på møderne
 - i. Hvordan oplevede du længden på møderne? ____

Spørg **hvor længe møderne varede?** ____

1. Møderne var for lange:____
 2. Møderne var for korte:____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper:____
 - ii. Hvilken mødelængde vil du anbefale os, at DLBR skal benytte?____
 1. Begrund gerne:____
- f. Vi afprøvede forskelligt antal møder
- i. Hvordan oplevede du antallet af møder?____
Spørg **hvor mange møder der blev afholdt**:____
 1. For få møder:____
 2. For mange møder:____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper:____
 - ii. Hvor mange møder vil du anbefale os, at DLBR skal benytte?____
 1. Begrund gerne:____
- g. Vi afprøvede møder hvor begge ægtefæller deltog og møder med ejer alene
Var begge ægtefæller med til møderækken du gennemførte?____
1. Fordele ved at begge parter er med:____
 2. Ulemper ved at begge parter er med:____
 3. Begrund gerne fordele / ulemper:____
 - ii. Hvilken model af ovenstående vil du anbefale os, at DLBR skal benytte?____
 1. Begrund gerne:____
- h. På møderne præsenterede du/l forskellige værktøjer/plancher
- i. Hvordan oplevede du disse værktøjer/plancher?____
 1. For få:____
 2. For mange:____
 - a. Begrund gerne fordele / ulemper:____
 3. Var der et værktøj/en planche **som du især kan huske**?
 - a. Hvilken?____
 - b. Hvorfor lige den?____
 4. Hvilke værktøjer vil du anbefale os, at DLBR skal benytte?____
 - a. Begrund gerne:____

Værdien for dig og din DLBR virksomhed

1. Hvilken værdi oplevede du som rådgiver hos landmanden, under og efter møderne med landmanden?____
 - a. Landmandens mindset blev flyttet i forhold til:
 - i. hans virksomhed
 1. kursen for hans virksomhed:____
 - ii. ham selv som leder for virksomheden og rollen som
 1. landmand contra driftsleder contra direktør:____
 - iii. hans opgaver som direktør for virksomheden
 1. fokus på købmandsskab, rapportering og strategisk udvikling af virksomheden:____
 2. ham som leder for sine medarbejdere:____
 - iv. Hans virksomhed og hans familie
 1. arbejde contra privatliv:____
 - v. Begrund gerne dine svar:____

2. Vil du anbefale et strategi forløb til
 - a. Nogle af dine andre landmænd?____
 - b. En kollega rådgiver, for at få ham til at anbefale sine kunder et strategiforløb?____
 - c. Begrund gerne dit svar:____

3. 6 hurtige spørgsmål- giv points fra 1-7 (7 mest)
 - a. Jeg blev udfordret på mine evner som virksomhedsrådgiver
 - b. Jeg blev inspireret til arbejdet med strategisk udvikling hos andre landmænd
 - c. Jeg blev inspireret til at sikre implementering af ny viden og forandring hos landmanden
 - d. Jeg blev inspireret til at udfordre og udvikle landmandens kompetencer
 - e. Jeg blev inspireret til at fokusere på balance mellem landmandens virksomhed og familieliv
 - f. I hvor høj grad blev dine forventninger til forløbet opfyldt

4. Hvad mener du landmanden kan og vil betale for en strategiproces
 - a. max. 25.000 kr
 - b. 25-50.000 kr.
 - c. over 50.000 kr.
 - d. Begrund gerne dit svar:____

Næste step

1. Føler du dig klar til at levere strategiproceser hos flere landmænd de kommende år?____
 - a. begrund dit svar:____

2. Hvordan vil du prioritere arbejdet med strategi processer hos landmænd fremad?____
 - a. Høj prioritet – jeg har fået blod på tanden til at gennemføre flere strategiforløb
 - i. Hvor mange vil du satse på at levere indenfor de næste 12 måneder:____
 - ii. begrund gerne:____
 - b. Lav prioritet – jeg har for mange andre opgaver om ørerne, til at starte flere strategiproceser op
 - i. begrund gerne:____
 - ii. Men jeg vil gerne henvise en landmand til en kollega, der har tid og lyst til at gennemføre en strategiproces:____

Det var det sidste, så vil jeg slutte af med at sige Tak for svarene og tak for deltagelsen i hele forløbet