



## AP 2 POTENTIALER OG UDFORDRINGER

STØTTET AF

# Promilleafgiftsfonden for landbrug

Før du arbejder videre med din forretningsidé, bør du afdække de potentialer og udfordringer, din bedrift står overfor, så du sikrer, at din idé hænger sammen med strategien for din virksomhed. Det gør du bedst ved hjælp af et dynamisk strategiforløb.

## DYNAMISK STRATEGI

I et dynamisk strategiforløb kommer du igennem en række strategiske spørgsmål, som tilsammen giver dig et overblik over din virksomheds potentialer og udfordringer.

De strategiske spørgsmål er meget forskellige. De kommer dels fra en visionsafklaring, hvor du og din families ønsker til fremtiden tænkes ind i virksomhedens udviklingsplaner. Dels udspringer de strategiske spørgsmål af den eksterne analyse af omverdenen samt af den interne analyse. I både den interne og eksterne analyse sættes f.eks. værktøjet Udvidet SWOT i spil.

Det anbefales, at arbejdet med den udvidede SWOT indgår i et dynamisk strategiforløb. Når Dynamisk Strategis samlede værktøjskasse anvendes, sikres det, at din idé hænger 100 % sammen med strategien for din virksomhed.

Læs mere om [Dynamisk Strategi](#).

Hvis du allerede har været igennem et strategiforløb, som har givet dig idéen til, hvordan du mest optimalt udvikler og forbedrer din virksomhed, kan du gå til fasen "[Ny start](#)".

## AFDÆKNING AF POTENTIALER OG UDFORDRINGER

I strategiforløbet vil du og din rådgiver have fokus på værktøjet "Udvidet SWOT".

## UDVIDET SWOT

Med udgangspunkt i den udvidede SWOT kortlægger du din virksomheds stærke og svage sider, trusler og muligheder.

Analysen er mere omfattende end en almindelig SWOT, fordi den samtidig udpeger din virksomheds såkaldt "sikre" usikkerheder, vigtige forandringer, bastioner, som skal forsvares, og områder, der skal aflæres.

Den samlede virksomhedsanalyse munder ud i en prioritering af dine Top 3-udfordringer og Top 3-potentialer.

### [Skabelon til Udvidet SWOT](#)

Som forberedelse til arbejdet med den udvidede SWOT vil din rådgiver udarbejde en række spørgsmål til hver kasse i SWOT'en. Dermed sikres det, at I kommer omkring alle aspekter af din virksomhed.

Læs mere om, [hvordan du og din rådgiver bedst arbejder med den udvidede SWOT](#).

Du vil muligvis skulle justere på den udvidede SWOT, når du har været igennem faserne "Styrk idéen", "Kend markedet", "Kend organisationen", "Lav budget og planlæg" samt "Skaf finansiering".

## RISIKOHJULET

Dette værktøj er ikke en del af det dynamiske strategiforløb, men du og din rådgiver kan anvende det til at gøre din strategi mere robust.

Med Risikohjulet får du et helhedsorienteret overblik over alle de risici, du skal tackle som landmand og virksomhedsejer. Risikohjulet udpeger altså ikke alene risici i produktionen, men ser også nærmere på risikofaktorer i din omverden, finansieringssituation og afsætningspriser. Samtidig lægger Risikohjulet op til, at du også forholder dig til risici på det rent menneskelige plan. Har du f.eks. ikke fået skrevet testamente, og er du lidt oppe i årene, udgør det også en risiko.

Udover at hjælpe dig med at identificere dine risici, får Risikohjulet dig til at komme med et bud på, hvad de enkelte risici vil koste dig, hvor sandsynlige de er, og hvordan du vil håndtere dem, hvis de indtræffer. Det giver dig et overblik over din risikoevne og -villighed samt en pejling af, hvilke risici der kan forhindre, at du når dit overordnede strategiske mål.

[Du finder skabelon til Risikohjul og -analyse på LandbrugsInfo](#). Klik på overskriften "Risikohjul og analyse – skabelon". (Kræver [abonnement](#) på LandbrugsInfo)

[Læs mere om, hvordan du og din rådgiver bedst arbejder med Risikohjulet](#). (Kræver [abonnement](#) på LandbrugsInfo)

I hver ny fase af forretningsudviklingens værktøjskasse bygger du og din rådgiver oven på allerede opsamlet viden. I vil derfor igen og igen opleve, at I må tilbage og tilpasse de analyser og konklusioner, I er nået frem til i en anden fase.

## VÆRKTØJSKASSEN

Klik på en overskrift i figuren nedenfor for at gå til det ønskede værktøj.

