

Værktøjer og ydelser til at indfri landbrugets vækstpotentialer	Ansvarlig	MMNI
	Oprettet	19-12-2017
Projekt: 7684 – Hvor skal væksten komme fra i landbruget	Side	1 af 2

Af Kristian Skov og Mille Møller Nielsen, Forretning & Implementering, SEGES.

Artiklen er udviklet med støtte fra promillemidler til projekt; 7684 – Hvor skal væksten komme fra

## Værktøjer og ydelser til at indfri landbrugets vækstpotentialer

### 1. Formål

Indeværende notat har til formål at fremhæve de værktøjer og ydelser som kan være med til at indfri vækstpotentialerne i dansk landbrug og som er beskrevet nærmere i idekataloget: "Hvor skal væksten komme fra i landbruget?". Løsninger på værktøjer og ydelser er fremhævet på baggrund af resultater fra andre projekter og der henvises til konkrete værktøjer og ydelser på landbrugsinfo.

### 2. Værktøjer og ydelser der understøtter vækstpotentialerne for dansk landbrug

Følgende tager udgangspunkt i idekatalogets 11 temaer, hvor projektet har defineret løsninger via værktøjer og ydelser, som kan understøtte og indfri vækstpotentialerne for dansk landbrug.

Et af temaerne som beskrives i idekataloget er "Et stærkt økonomisk fokus". Projektets analyse viser, at TOP 2 landmandens virksomhed er gennemsyret af rationelle og økonomiske funderede beslutninger, hvor fokus på soliditet og bundlinje kendetegner beslutningerne. Et af værktøjerne, som kan understøtte et stærkt økonomisk fokus er at undersøge og identificere, hvilke muligheder og udfordringer virksomheden står overfor. Fraktillanalysen er et værktøj, der kan hjælpe den enkelte landmand med at tage temperaturen i virksomheden ved at give et hurtigt visuelt overblik over, hvordan driftsgrenene klarer sig på en række udvalgte nøgletal sammenlignet med andre landbrugsvirksomheder. Ligeledes kan den vise, hvor konkurrencedygtig virksomheden er, og hvordan den klarer sig i forhold til gennemsnittet. Det gælder uanset, om der er tale om en svine-, mælke- eller planteproducent. Det er muligt at læse mere om værktøjet samt udarbejde en fraktillanalyse her: [https://www.landbrugsinfo.dk/ledelse/forretningsudvikling/Sider/ov\\_16\\_7483\\_forretningsudvikling\\_proces\\_ny-start.aspx](https://www.landbrugsinfo.dk/ledelse/forretningsudvikling/Sider/ov_16_7483_forretningsudvikling_proces_ny-start.aspx)

Temaet "Ledelse er vejen til succes" beskrives også som et af vækstpotentialerne i idekataloget. Ud fra projektet kan der identificeres et stort vækstpotentiale i ledelse i landbrugsvirksomheden. TOP 2 landmanden beskriver medarbejderen som det vigtigste aktiv for virksomheden og for vækst. Det er derfor vigtigt, at medarbejderne involveres og får indsigt i virksomhedens kultur, værdier og retningen for virksomheden. Et af de værktøjer som kan være med til at understøtte og styrke ledelsen i virksomheden er værktøjet "Kurs, Koordinering og Commitment" (KKC). Dette værktøj giver landmanden og rådgiveren en metode til at vælge de ledelsesopgaver ud, som landmanden i særlig grad skal have fokus på for at sikre, at medarbejderne bakkes op på den bedst mulige måde, og at virksomheden når sine mål og skaber de ønskede resultater. For at skabe ledelse, der er værdiskabende og har effekt, skal alle tre elementer være i brug. Erfaringen siger, at det i praksis ofte kun er et eller to af de tre elementer, der er til stede eller delvist til stede. Kort fortalt giver værktøjet KKC nogle gode bud på, hvordan landmanden som leder forenkler sine budskaber til medarbejderne og leder dem, så alle tre elementer, kurs, koordinering og commitment, kommer i spil. På den måde kan landmanden håndtere kompleksiteten i sin virksomhed og skabe god ledelse for medarbejderne. Du kan læse mere om værktøjet her:

[https://www.landbrugsinfo.dk/ledelse/Personaledelse/Sider/OV\\_16\\_7481\\_Kurs\\_Koordinering\\_Commitment.aspx](https://www.landbrugsinfo.dk/ledelse/Personaledelse/Sider/OV_16_7481_Kurs_Koordinering_Commitment.aspx)

Temaerne "Høj kvalitetsprodukter – fra jord til bord" og "Spredning af risiko via flere forretningsområder" belyser behovet for forretningsudvikling i landbruget, samt potentialet for vækst. Dette eksemplificeres blandt andet ved spredning af risiko via flere forretningsområder samt at forretningsudvikle mod integration i værdikæden og differentierede produkter og afsætningskanaler. Et af de værktøjer der kan understøtte denne proces er Business Canvas Modellen. Værktøjet kan hjælpe landmanden med at belyse, og strukturere de overvejelser han måtte gøre sig i forbindelse med udvikling af sin virksomhed. Værktøjet arbejder med fire områder: kunder, værdiydelser, værdiskabelsen og værdifangsten. I landbruget kan det være en udfordring at arbejde med kunder fordi store dele af primærproduktionens forretningsmodel er organiseret således at megen af afsætningen går gennem andelsselskaber, som arbejder med afsætning af landmandens værdiydelser. Derfor kan det for landmanden være svært at tænke kunder ind i sin forretningsudvikling. Det er værktøjets helt store styrke at hjælpe landmanden med at fastholde, hvordan man inddrager kunden i sin forretningsudvikling. Du kan læse mere om værktøjet her: [https://www.landbrugsinfo.dk/ledelse/forretningsudvikling/Sider/ov\\_16\\_forretningsudvikling\\_vaerktoejer-oversigt.aspx](https://www.landbrugsinfo.dk/ledelse/forretningsudvikling/Sider/ov_16_forretningsudvikling_vaerktoejer-oversigt.aspx) (Under "Find potentialet " trykkes på konceptualisering af forretningsmodellen for at få vist modellen).

### **Opsamling**

For at indfri vækstpotentialerne i dansk landbrug har dette notat peget på tre konkrete værktøjer og ydelser, der kan understøtte landmandens fokus på økonomi, ledelse og forretningsudvikling. Det er vigtigt at påpege at værktøjerne skal sættes i en passende kontekst ud fra landmandens og virksomhedens situation og ståsted. Det anbefales endvidere at landmanden kontakter hans lokale DLBR rådgivningsvirksomhed for nærmere rådgivning om ovenstående værktøjer og ydelser.