

TOP 2 % Workshop

Hvem er de, og hvordan kan vi lære af dem?

Viby, onsdag d. 10 april 2019

Projekt Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

SEGES

STØTTET AF
Promilleafgiftsfonden for landbrug



Rasmus Berg

- Rbla@seges.dk 2868 5610



- Kandidat i erhvervsøkonomi med tilvalg på Aarhus Universitet, *Cand.soc*
 - Speciale i strategi, ledelse og forretningsudvikling hos to førende fødevareproducenter
- Konsulent, Forretning & Implementering SEGES
- Frivillig i Frej – Fødevarepolitisk Tænketank
 - Medansvarlig for flere arrangementer, Mad&Mad, Frejs Fødevarekonference mm.
- Vokset op på en smågriseproduktion ved Horsens

SEGES



Rasmus Berg

- Rbla@seges.dk 2868 5610

- Projekter hos udvalgte landmænd
 - Mosevang Mælk eks.
- Projekter
 - Vækst med Bæredygtighed
 - Ejer- og generationsskifte
 - *Hvor skal væksten komme fra i landbruget?*
- Kommercielle aktiviteter
 - Eliteprogram for Innovative landmand, i samarbejde med VIA University College eks.

SEGES



MOSEVANG
Mælk med omtanke



Landbrug & Fødevarer @spisekammeret · 22. jan.

Første skoledag for de 24 deltagere på det nye eliteprogram for innovative landmænd 🇩🇰 @JakobEllemann kiggede forbi for at testkøre den nyeste robotteknologi til marken #dkpol #dkgreen



1 3 25

Hvem er I?

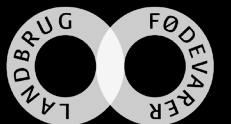
- Hvor mange er etableret eller har en plan om at blive det?
- Hvor mange skal uddanne sig senere i livet?
- Hvor mange af jer er i TOP 2 om 15 år?

DAGSORDEN:

HVORDAN GØR TOP 2?

**Og hvilken forandring skal I skabe
for at komme tættere på TOP 2?**

SEGES



DAGSORDEN

TOP 2: Økonomisk og mental robusthed

1. Personlig indsigt

*Stærke og svage sider
Udvikler i eget tempo
Har erfaring og robusthed
inden etablering*

Forandring

Barrierer

2. Virksomheds- og forretningsforståelse

*Økonomisk forståelse
Håndtering af risiko
Styr på tallene*

Forandring

Barrierer

3. Strategisk ledelse og eksekvering

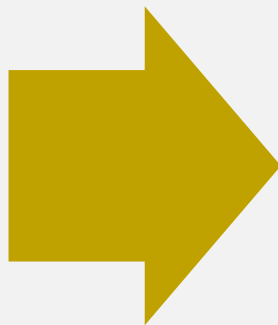
*Ledelse
Strategisk ledelse og sparring
Eksekvering og handling*

Forandring

Barrierer

FORANDRINGER OG BARRIERER

Hvilke barrierer er der?

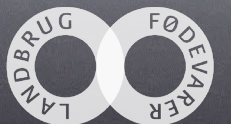


Hvilken forandring
kræver det?

”Hvor skal væksten komme fra?”

Hvem er TOP 2 landmanden?

SEGES

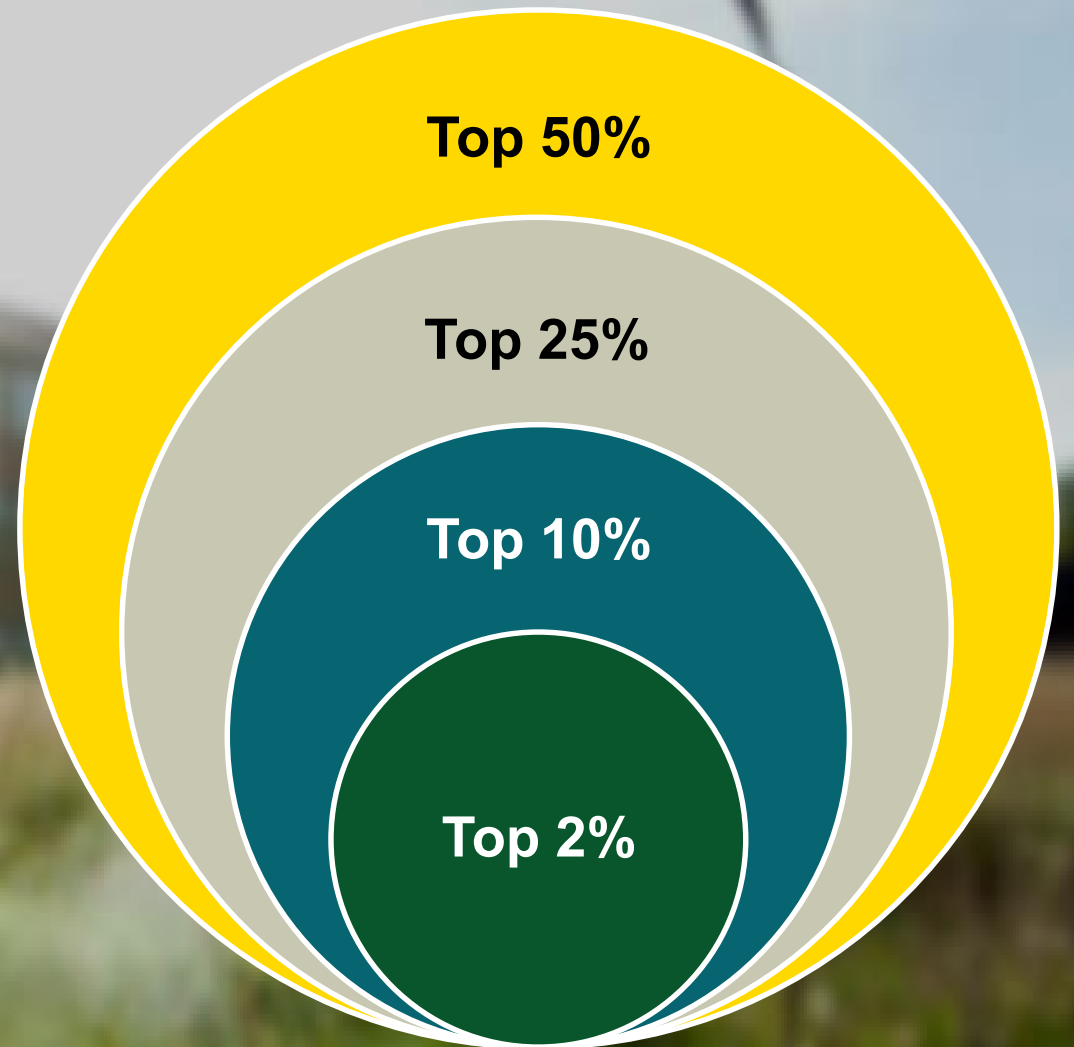


Vores overordnede opgave var at komme med inputs til:

- Hvor skal væksten komme fra i landbruget?
- Hvor findes barrierer, udfordringer og potentialer i forhold til styrket konkurrencekraft og vækstpotentiale?

Vi søgte svar på:

**Hvad gør landets bedste
vækstlandmænd og på hvilke
parametre kan de forbedre sig
yderligere?**





Rammevilkår



Kultur

Spørgsmål

*Hvor ser I de største barrierer
ift. en styrket konkurrencekraft for dansk landbrug?*



Personlige forhold



Virksomhed



Top 2 landmandens stærke sider

- Overblik over den samlede virksomhed
- Klare mål
- Ledelseskraft
- Markeds- og forretningsorienteret
- Økonomisk forståelse og stærk økonomisk fokus
- Stort fokus på netværk
- Handlingsorienteret



Top 2's strategiske udviklingsveje og skønnet fordeling for top 2



1. Omkostningsfokus og specialisering

ca. 50%

- Optimering ned i mindste proces

2. Høj kvalitetsprodukter – fra jord til bord

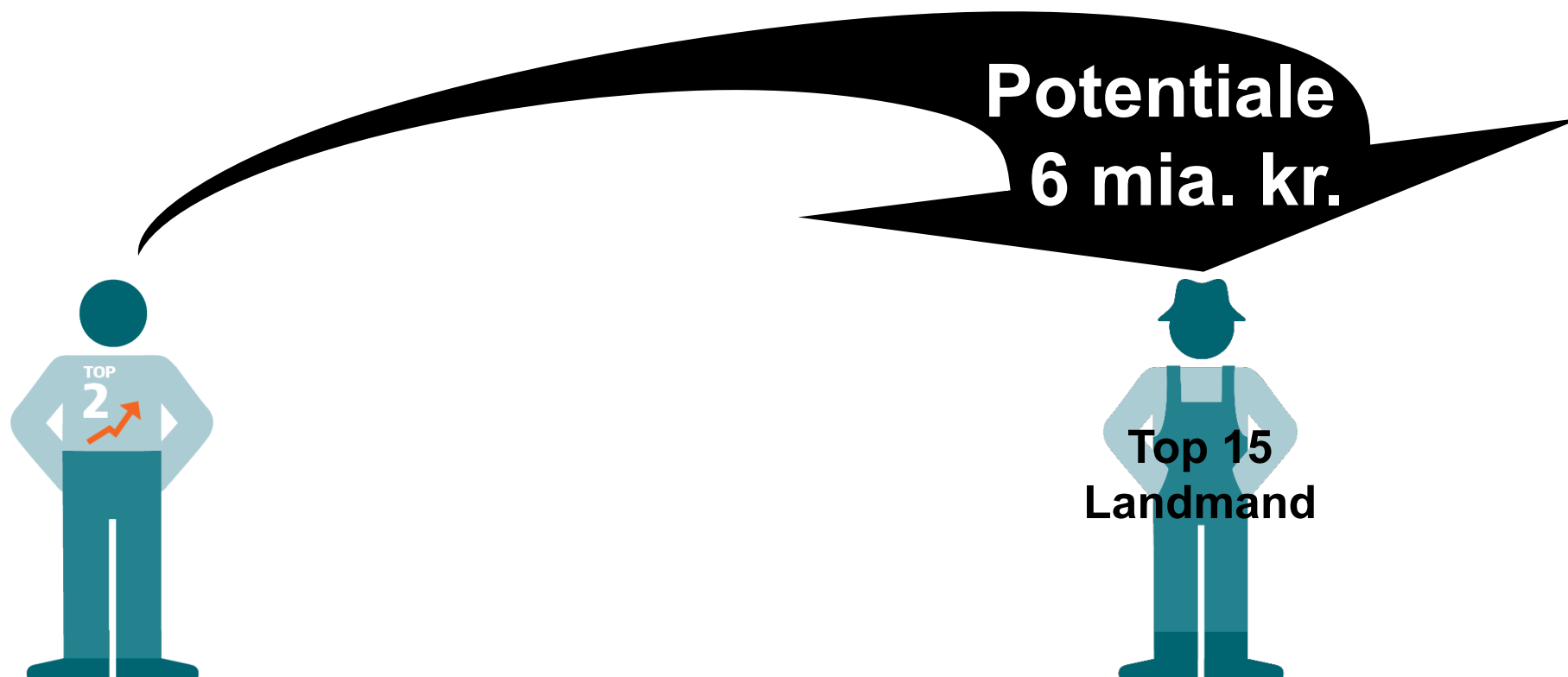
ca. 15%

- Nye produkter og nye markeder
- Værdikæden udnyttes

3. Spredning af risiko ved flere forretningsområder ca. 35%

- Ren risikospredning
- Synergi mellem forretningsområder

Uudnyttet potentiale – teoretisk

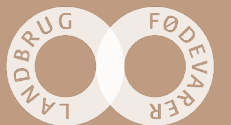


SEGES



#1 Personlig indsigt

Noget af det bedste i verden





Den irrationelle del af
virksomheden



Landmand



Finansierings-
kilder



Rådgivnings-
ydelser

Service-
ydelser



Dan Avl



”Jeg er ikke den bedste til alt”

”Restitution giver innovation”

”Kan jeg klare det psykiske pres der er forbundet med at være landmand?”

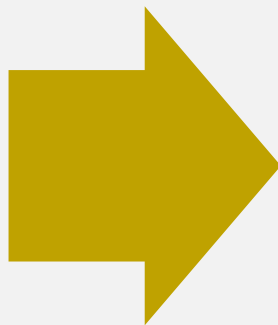
Personlig indsigt



- Kender sine styrker og svagheder
- Prioriterer at holde fri og restituere
- Har erfaring og robusthed inden etablering
- Har ikke altid ville været landmand
 - Er i landbrug fordi der er forretning i det

FORANDRINGER OG BARRIERER

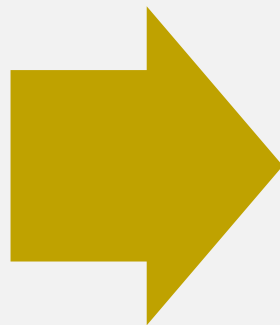
Hvilke barrierer er der?



Hvilken forandring
kræver det?

”Jeg kender ikke mine stærke og svage sider”

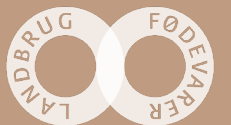
Hvilke barrierer er der?



Hvilken forandring
kræver det?

#2 Virksomheds- og forretningsforståelse

Noget af det bedste i verden



Bundlinje, bundlinje, bundlinje

***”Mest af alt har jeg fokus på økonomien.
Det er den røde tråd”***

Risiko

**Ikke *First-Movers*
Men *Second-Fastest***

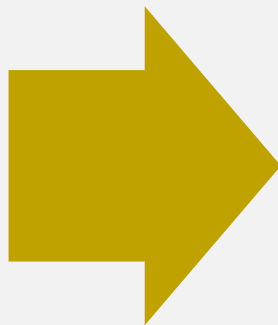
Virksomheds- og forretningsforståelse

- Bundlinje, bundlinje & bundlinje
- Risici
 - *Second fastest*
 - Flere forretningsområder
- Rationalitet – handler ikke på følelser men fakta
- Styr på tallene
 - Budget som styringsværktøj og for bankens skyld



FORANDRINGER OG BARRIERER

Hvilke barrierer er der?



Hvilken forandring
kræver det?

”Jeg har svært ved at holde styr på økonomien”

Hvilke barrierer er der?



Hvilken forandring
kræver det?

#3 Strategisk ledelse og eksekvering

Noget af det bedste i verden



Medarbejderne er det vigtigste aktiv



”Jeg er meget nysgerrig”



Ro vs. udvikling

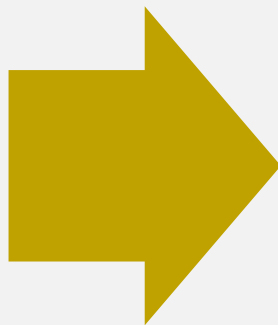
Strategisk ledelse og eksekvering

- Ledelse
 - Medarbejdere, kultur og udvikling
- Strategisk ledelse og sparring
- Rådgivning - *"Kun det bedste er godt nok"*
- Eksekvering og handling



FORANDRINGER OG BARRIERER

Hvilke barrierer er der?



Hvilken forandring kræver det?

”Jeg er ikke god til at lede mine medarbejdere og mellemledere”

Hvilke barrierer er der?



Hvilken forandring
kræver det?

Hvor skal væksten komme fra i landbruget ?

- 11 væksttemaer

1. Mennesket bag virksomheden
2. Et stærkt økonomisk fokus
3. Det gode landmandskab version 2.0
4. Ledelse er vejen til succes
5. Højkvalitetsprodukter – fra jord til bord
6. Spredning af risiko ved flere forretningsområder
7. Omkostningsfokus og specialisering
8. Netværk til optimering og udvikling
9. Den teknologiske udvikling
10. Målrettet rådgivning
11. Nye veje til kapital



SEGES



4 anbefalinger:

Hvordan bliver I de bedste?

1# ANBEFALING

**KEND DINE PERSONLIGE STYRKER
OG SVAGHEDER**

2# ANBEFALING

**FIND TID TIL DE STRATEGISKE
SPØRGSMÅL**

DE GRUNDLÆGGENDE SPØRGSMÅL

- Hvad er vi sat i verden for? (mission)
- Hvad går vi ikke på kompromis med? (værdier)
- Hvor vil vi hen? (vision)
- Hvad er succes for os og hvordan måler vi det? (mål)
- Hvordan kommer vi i mål? (strategiske initiativer)

3# ANBEFALING

**SKAB ET
GROWTH MINDSET**

FIXED MINDSET

"Jeg er bare ikke god
til medarbejdere"

"Med erhvervets rammevilkår
kan jeg ikke tjene penge"

"Jeg kan ikke lade være med at sige
min mening"



"Jeg vil gerne blive bedre
til at håndtere medarbejdere –
vil du hjælpe mig?"



"Andre landmænd kan tjene gode
penge, hvordan tjener jeg penge?"



"Gider du ikke losse mig over benet, hvis
jeg bliver for spids i tonen, for jeg er nødt
til at huske på at tøjle mig selv?"

GROWTH MINDSET

4# ANBEFALING

GÅ FRA HENSIGT TIL HANDLING

HVORDAN BLIVER DU DEN BEDSTE LANDMAND?

1# KEND DINE PERSONLIGE STYRER/SVAGHEDER

2# FIND TID TIL DE STRATEGISKE SPØRGSMÅL

3# SKAB ET GROWTH MINDSET

4# GÅ FRA HENSIGT TIL HANDLING

SEGES

GOD FORNØJELSE

