

ERFA-gruppe Nordjylland

- Top 2 og hvordan jeg som landmand kan bruge denne viden

SEGES, 13. marts 2019

Afdelingsleder Kristian Skov & Chefkonsulent Ivan Damgaard

SEGES

Projekt Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

STØTTET AF
promilleafgiftsfonden
for landbrug





Chefkonsulent

Ivan Damgaard

Telefon 0045-8740 5036

Mobil 0045-2916 3134

Mail: ivd@seges.dk

Arbejdsopgaver

Understøtte ejerleder i direktørrollen

- **LifeTime Strategi ® – Strategi for Livet**
- **Personlig udvikling af ejerleder**
- **Virksomheds- og forretningsforståelse**
- **Virksomhedsstrategi og forretningsudvikling**
- **Strategisk ledelse**
- **Advisory Boards – etablering og drift**
- **Bestyrelser – etablering og drift**

Oplæg til dagsorden

Varighed kl. 11.00-12.00

1. Dansk Landbrug i tal – hvordan ser landbruget ud som branche
2. Top 2 – hvem er de
3. Strategiske anbefalinger
4. Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

Barrierer, udfordringer og **potentialer**
i forhold til forbedret økonomisk bundlinje



SEGES



1. Dansk landbrug / Dansk fødevareproduktion

- Status på erhvervet

Kundesegmenternes fordeling

- 2016 tal

DLBR Landbrugssegmenter - status årsregnskaber 2016
- i alt 34648 virksomheder i Ø90



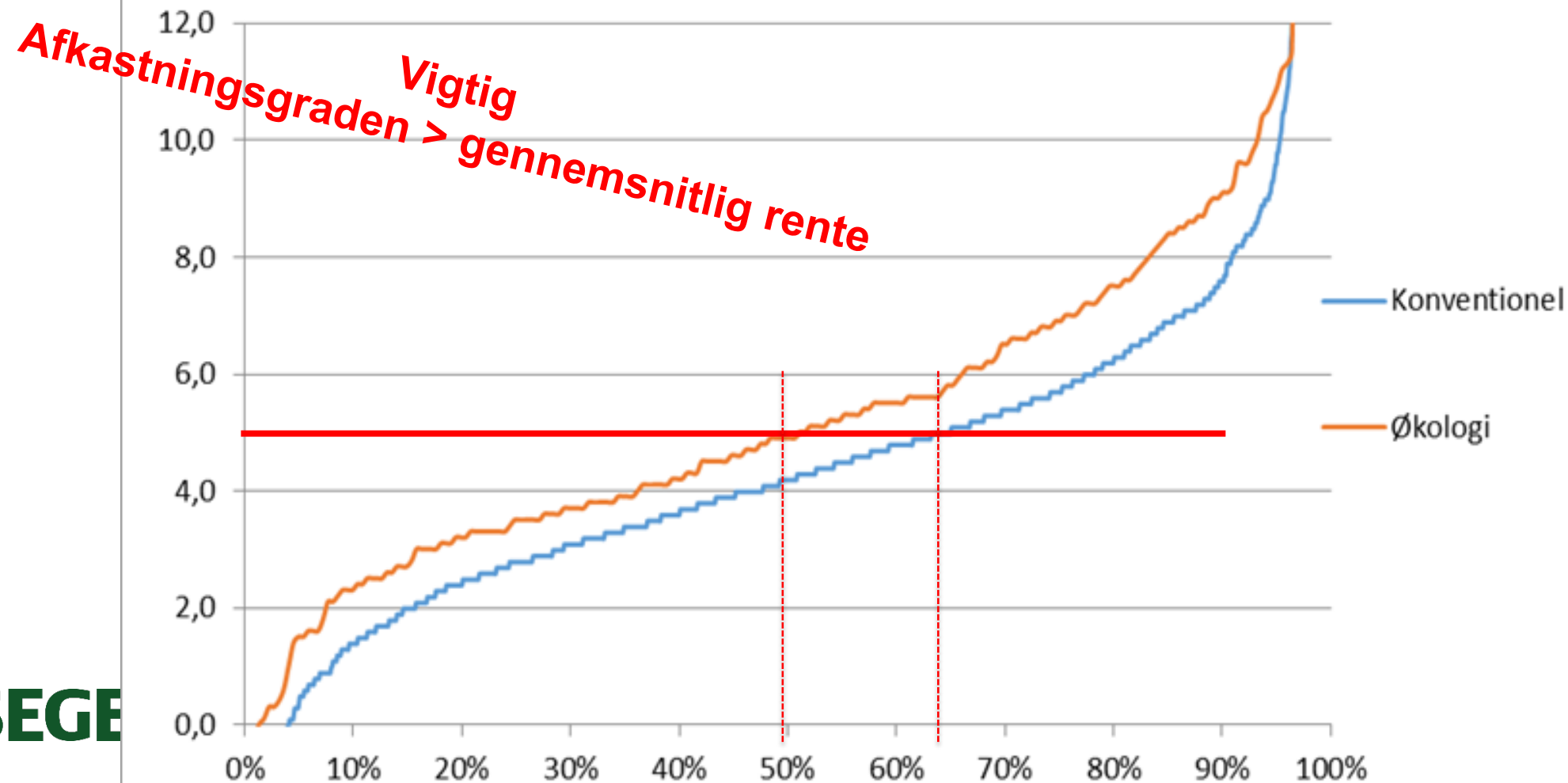
Kundesegmenternes fordeling

- 2016 tal

	Nettoomsætnings gruppe kr. pr. år	Andel af antal virksomheder i alt	Andel af nettoomsætning i alt	Andel af landbrugsomsætning i alt
Small Business	0-2 mio. kr.	76%	23%	11%
Produktionslandbrug	2-5 mio. kr.	12%	18%	19%
Virksomhedslandbrug	5-10 mio. kr.	7%	22%	26%
	10-20 mio. kr.	4%	21%	25%
	Over 20 mio. kr.	1%	16%	19%
I alt		100%	100%	100%

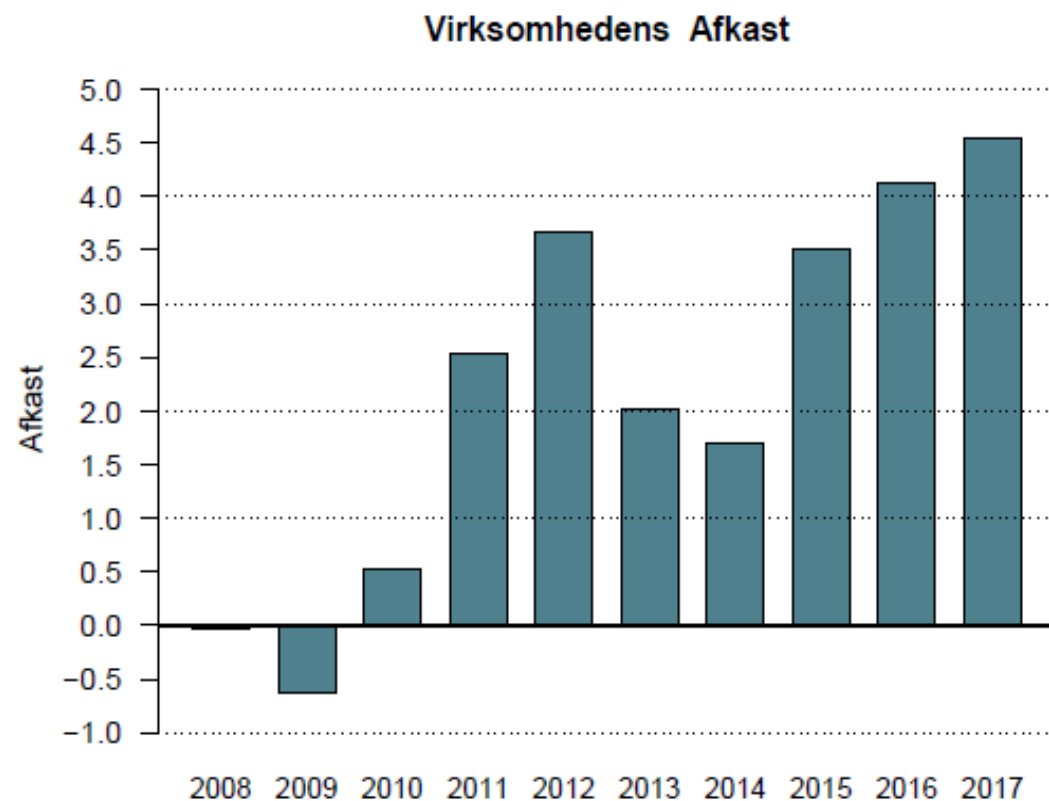
Afkastningsgrad for konventionel og økologiske landbrug - 2017 tal

Virksomhedens afkast

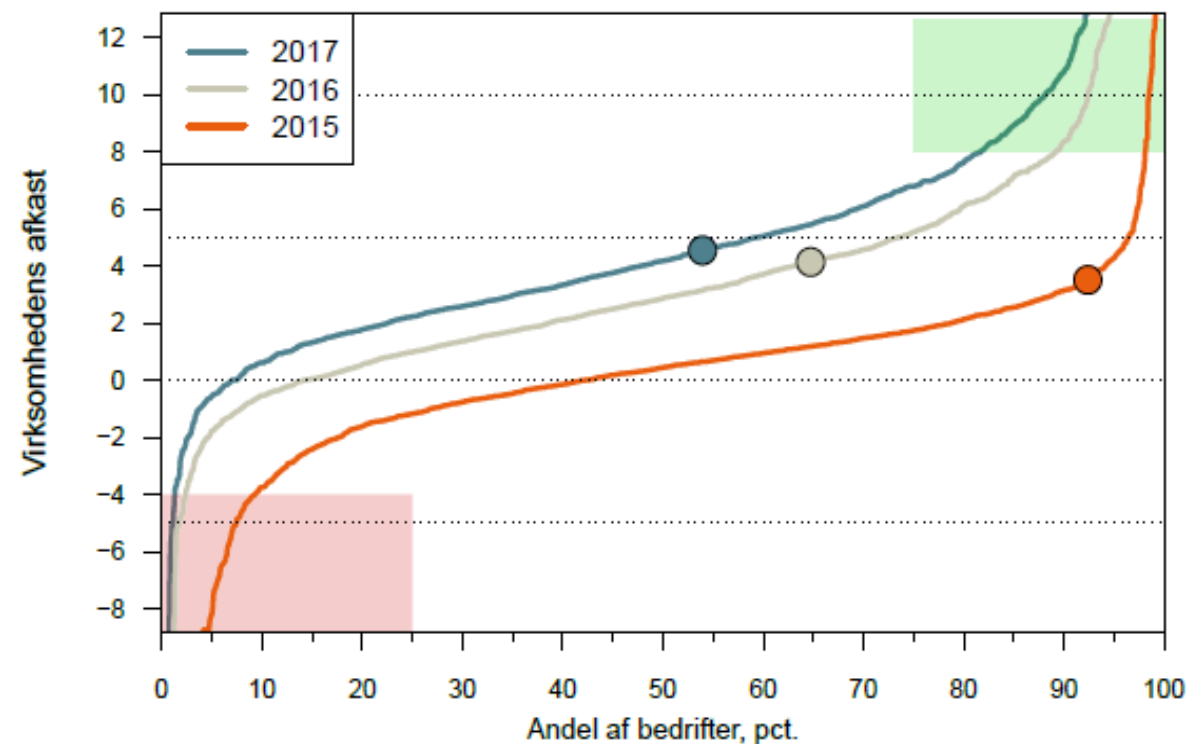


Strategisk nøgletalsrapport

Figur 1: Virksomhedens afkast de seneste 10 år.



Figur 2: Spredningen over alle svineproducenternes afkast de seneste 3 år.



Prikkerne indikerer hvordan den udvalgte bedrift er placeret ifht. alle andre i gruppen.
Spredningsgraferne er baseret på heltidsbedrifter & data er hentet fra Økonomidatabasen, SEGES.

SEGES

Negativ rejse





REFLEKSION

2. Dansk landbrug / Dansk fødevareproduktion - top 2 % landmænd

Vores overordnede opgave var at komme med inputs på:

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

Perspektiver på en vækstlandmand - som vi benævner top 2 pct.

Afkast

Direktør
fokus

Soliditet

Virksomhedsperspektiv

- Økonomiske nøgletal over tid
- Produktionsdata over tid
- Strategi og strategisk ledelse
- Ledelse og management
- Risikostyring
- Evne til at hente og bruge viden
- Skalerbar forretningsmodel



Tidsperspektiv

- Fra finanskrisen i 2008/2009 til nu
- Fra nu og frem mod 2025

Personligt perspektiv

- Hvem er vækstlandmanden?
 - Som menneske?
 - Som virksomhedsleder?

SEGES



Top 2 landmandens stærke sider

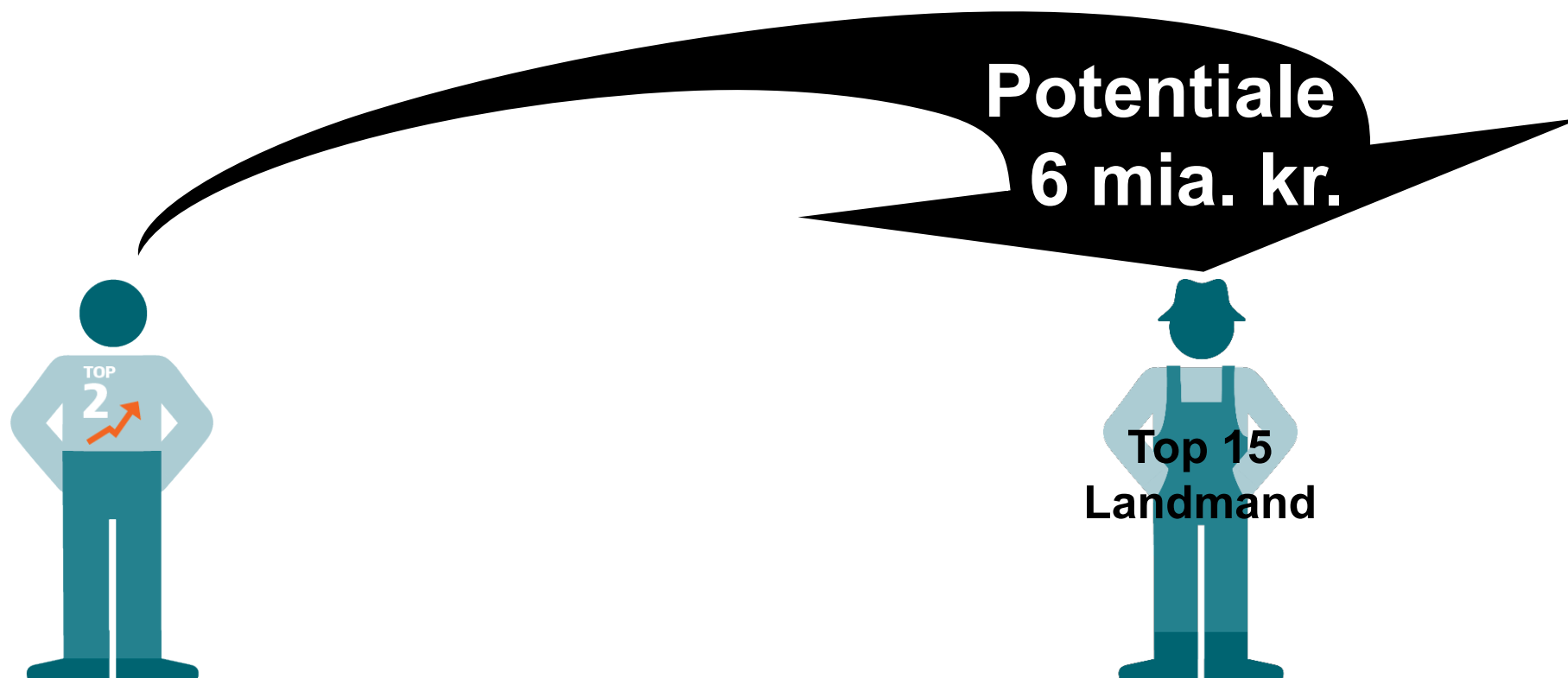
- Klare mål
- Ledelseskraft
- Virksomhedskultur og medarbejderfokus
- Markeds-og forretningsorienteret
- Økonomisk forståelse og stærk økonomisk fokus
- Kontinuerlig rationel tankesæt baseret på rettidig omhu
- Stort fokus på netværk

- Overblik over den samlede virksomhed
- Indsigt i virksomhedens DNA
- Handlingsorienteret

*Direktørfokus &
"bundlinje frem for størrelse"*

Hvor ser du dine stærke sider?

Uudnyttet potentiale – teoretisk



SEGES



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



1. Omkostningsfokus og specialisering

ca. 50%

- a) Skalering for at udnytte stordriftsfordele
- b) Optimering ned i mindste proces

2. Høj kvalitetsprodukter – fra jord til bord

ca. 15%

- a) Nye produkter og nye markeder
- b) Værdikæden udnyttes

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

- a) Ren risikospredning
- b) Synergi mellem forretningsområder

The background image shows two wooden chairs with vertical slats on a grassy dune. The chairs are positioned in the middle ground, facing away from the viewer towards a vast, blue ocean. The foreground is filled with dry, golden-brown grass and some small, dark shrubs. The sky is a clear, light blue. The overall scene is peaceful and contemplative.

”Restitution giver innovation”

Kører dansk landbrug i et for højt gear?

Bundlinje, bundlinje, bundlinje

*”Det der er mest fokus på lige fra start af er økonomien.
Det er den røde tråd gennem det hele”*

Mangler der skarp fokus på forretningen?

”Jeg er meget nysgerrig”



**Er landbruget præget af
konserverende netværk?**



Medarbejderne er det vigtigste aktiv

Er landbruget en attraktiv arbejdsplads?



Den irrationelle del af
virksomheden



Landmand



Finansierings-
kilder



Rådgivnings-
ydelser

Service-
ydelser



Dan Avl





REFLEKSION

3. Strategiske ANBEFALINGER

3 anbefalinger:

Hvordan bliver I de bedste?

1# ANBEFALING

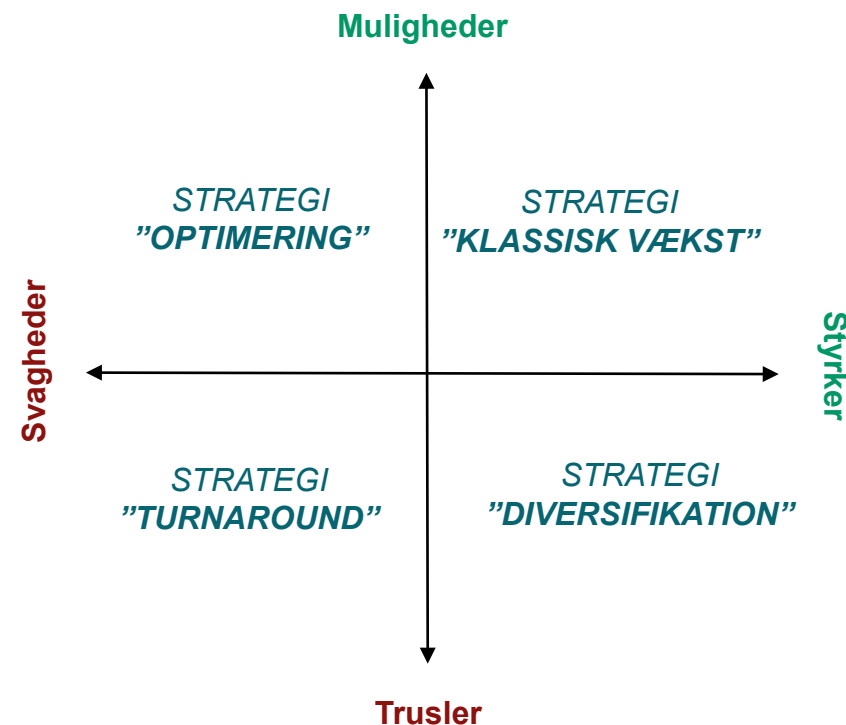
**FIND TID TIL DE STRATEGISKE
SPØRGSMÅL**

Hvilke strategiske temaer styrer du efter?

Situationsanalysens vurdering

Styrker I dag	• Hvor er vi stærkest? • Hvad har drevet succesen historisk? • Hvor er vi bedre end vores konkurrenter?
Svagheder I dag	• Hvor er vi svage? • Hvad hæmmer succes? • Hvor er vi dårligere end vores konkurrenter?
Muligheder I fremtiden	• Hvad er de vigtigste strategiske muligheder? • Hvad kan vi blive bedre til? • Hvad gør vi ikke i dag?
Trusler i fremtiden	• Hvad er de vigtigste usikkerheder? • Hvad skal vi tage os i agt for? • Hvad kan bremse succesen?

Den strategiske palette med temaer



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)

2# ANBEFALING

**SKAB ET
GROWTH MINDSET**

FORANDRINGER, FORANDRINGER....

”Vi skal ændre vores mindset”

Det er en meget kendt problemformulering, når det handler om forandringer. Med ‘vores mindset’ mener afsenderen oftest ‘de andres 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?"



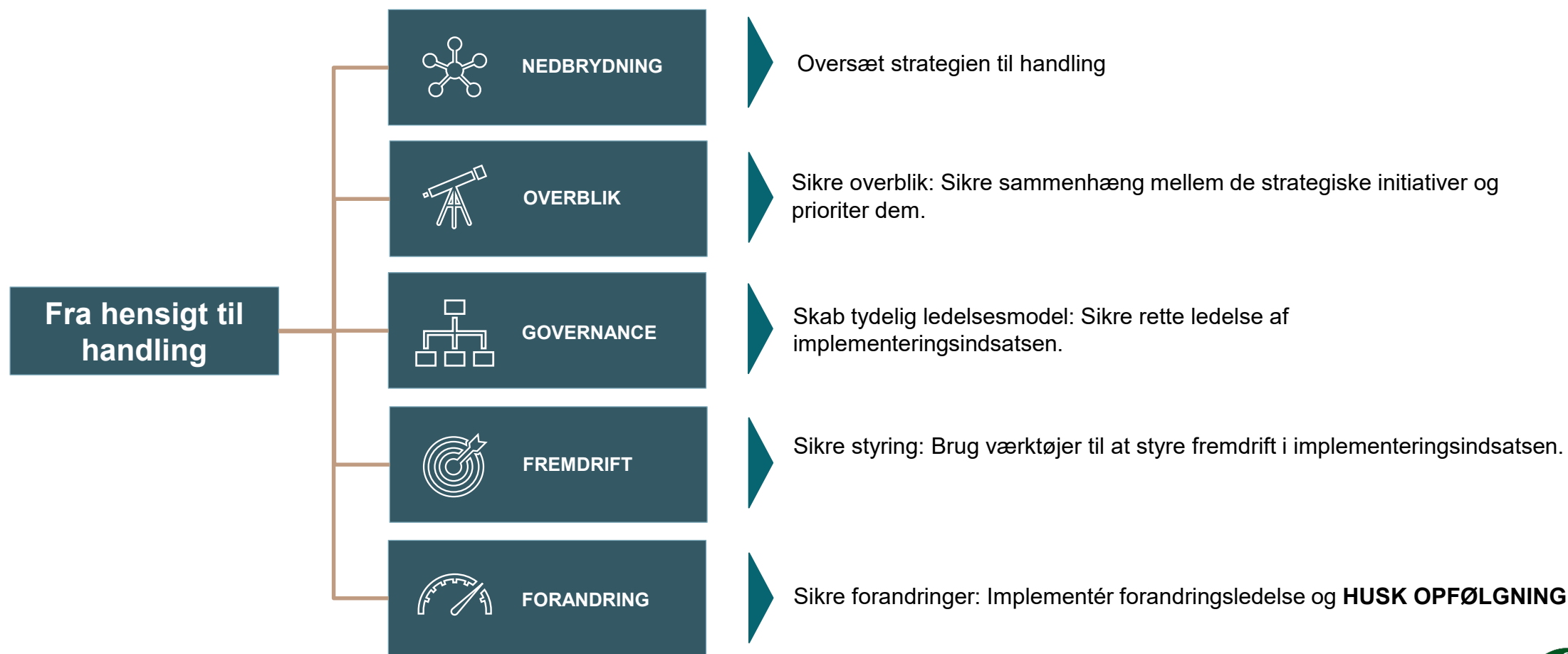
"Gider du ikke losse mig over benet, hvis
jeg bliver for spids i tonen, for jeg er nødt
til at huske på at tøjle mig selv?"

GROWTH MINDSET

3# ANBEFALING

GÅ FRA HENSIGT TIL HANDLING

Implementering er vores "kæphest"



HVORDAN BLIVER DU DEN BEDSTE LANDMAND?

1# FIND TID TIL DE STRATEGISKE SPØRGSMÅL

2# SKAB ET GROWTH MINDSET

3# GÅ FRA HENSIGT TIL HANDLING

GOD FORNØJELSE

SEGES



4. Nyt projekt i 2019

- Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd**

Projektets hypotese

Projektets hypotese er, at forskellen mellem TOP2 og andre landmænds økonomiske performance ligger i:

- **Landmandens kendskab til personlige styrker og svagheder**
- **Landmandens forretnings- og virksomhedsforståelse**
- **Landmandens evne til at udøve strategisk ledelse**

Projektets case landmænd

1. Forandringsparate ejerleder

Ejerledere der:

- via deltagelse i et videns seminar, skal have viden om hvad der skal til for at øge den økonomiske bundlinje
- via deltagelse i netværksgruppe med ligesindede ejerledere bliver udfordret/udfordrer på initiativer og eksekvering
- selv er i stand til at implementere forandringer, der kan øge virksomhedens bundlinje

2. Forandringsledelse via ekstern konsulent / advisory board

- Ejerleder mangler nye forståelser og nye måder at drive virksomheden på
- Ejerleder mangler udfoldelse af forandringsledelse og implementeringskraft
- Ejerleder ønsker at koble et advisory board på, der skal sikre fokus på forandring, eksekvering og opfølgning

Noget for dig at være med i projektet som case landmand?