

Østjysk Landboforening

Horsens, 27. marts 2019

Chefkonsulent Ivan Damgaard

Projekt Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

SEGES

Promilleafgiftsfonden for landbrug

STØTTET AF





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**

Top 2 – Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

Vi starter med en lille opgave



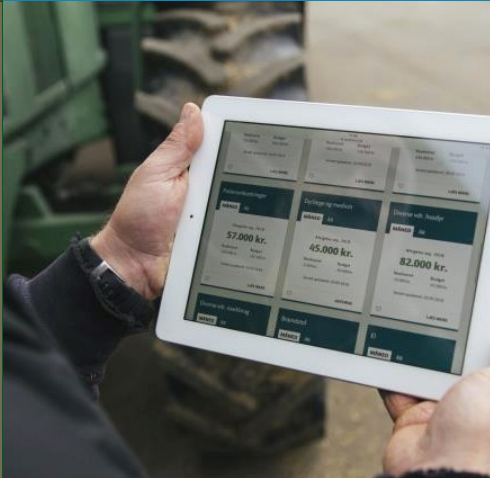
Top 2
Hvor skal væksten
komme fra i
landbruget?



Spørgsmål



Highlights om
landbruget



Opnå økonomiske
resultater som de
bedste



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



SEGES



Highlights om landbruget

SEGES



Kundesegmenternes fordeling

- 2016 tal

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



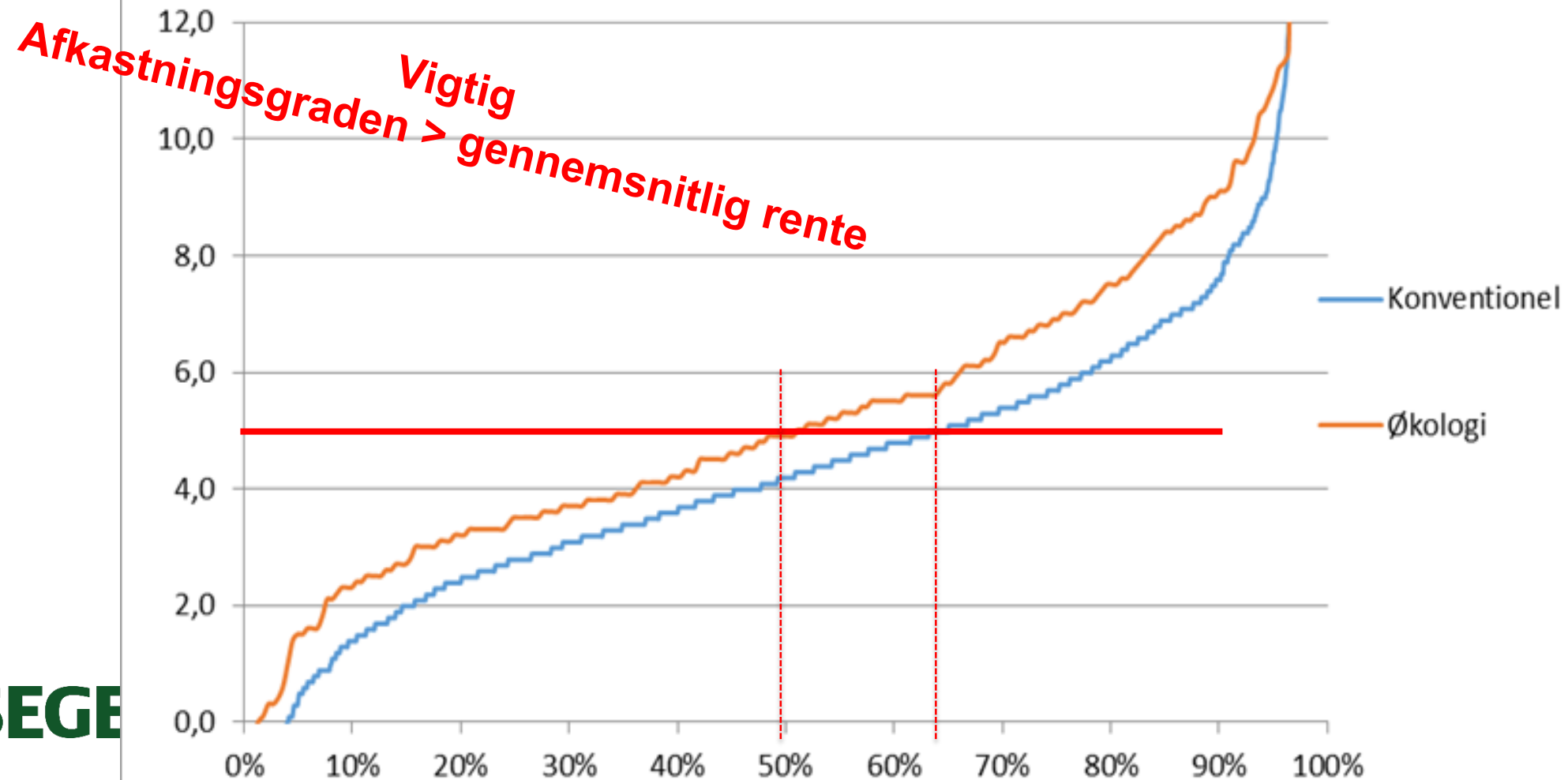
Kundesegmenternes fordeling

- 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%

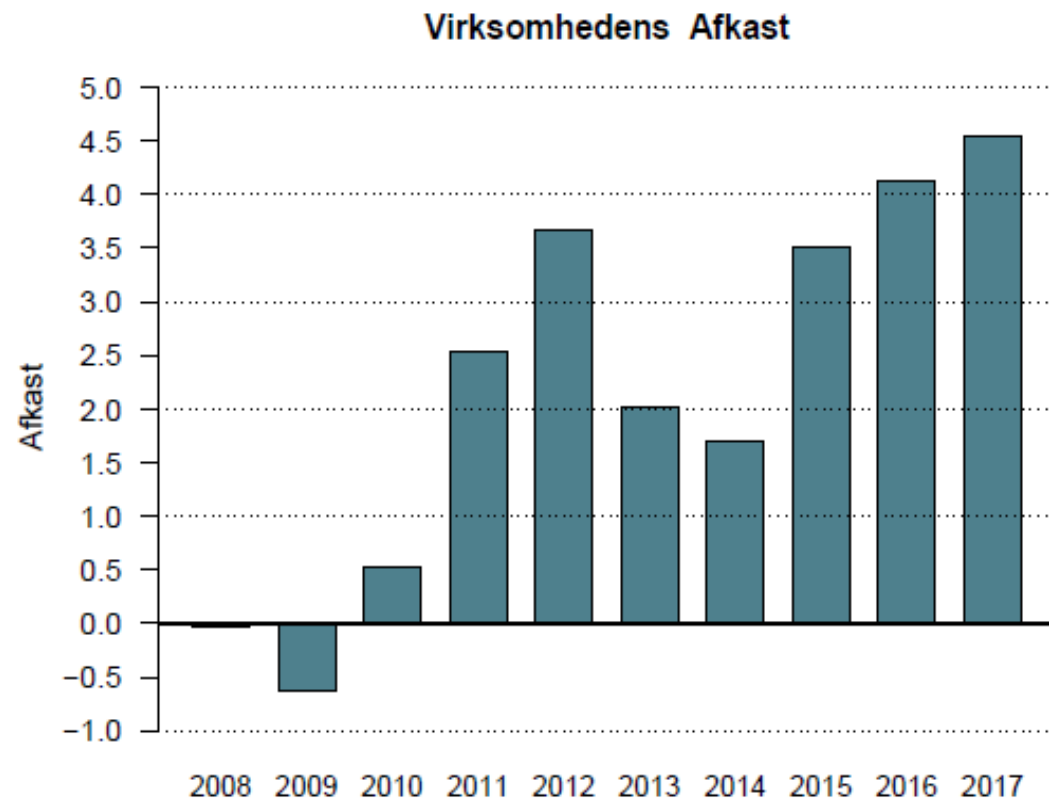
Afkastningsgrad for konventionel og økologiske landbrug - 2017 tal

Virksomhedens afkast

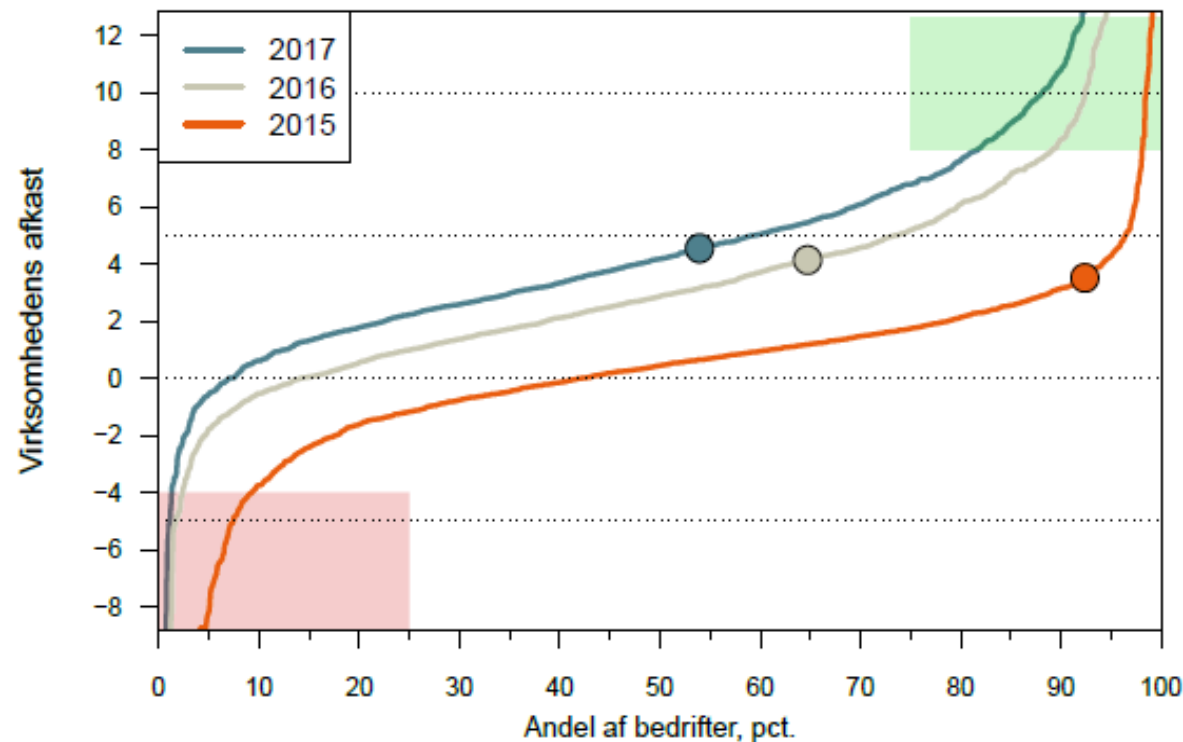


Strategisk nøgletalsrapport – virksomhed nr. 1

Figur 1: Virksomhedens afkast de seneste 10 år.



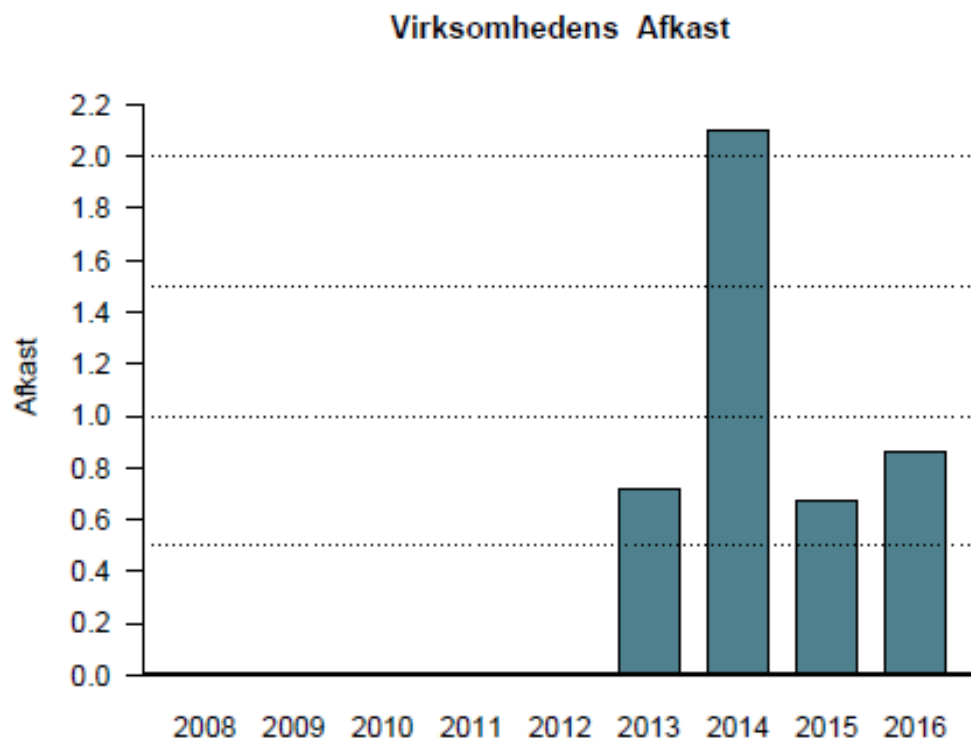
Figur 2: Spredningen over alle svineproducenternes afkast de seneste 3 år.



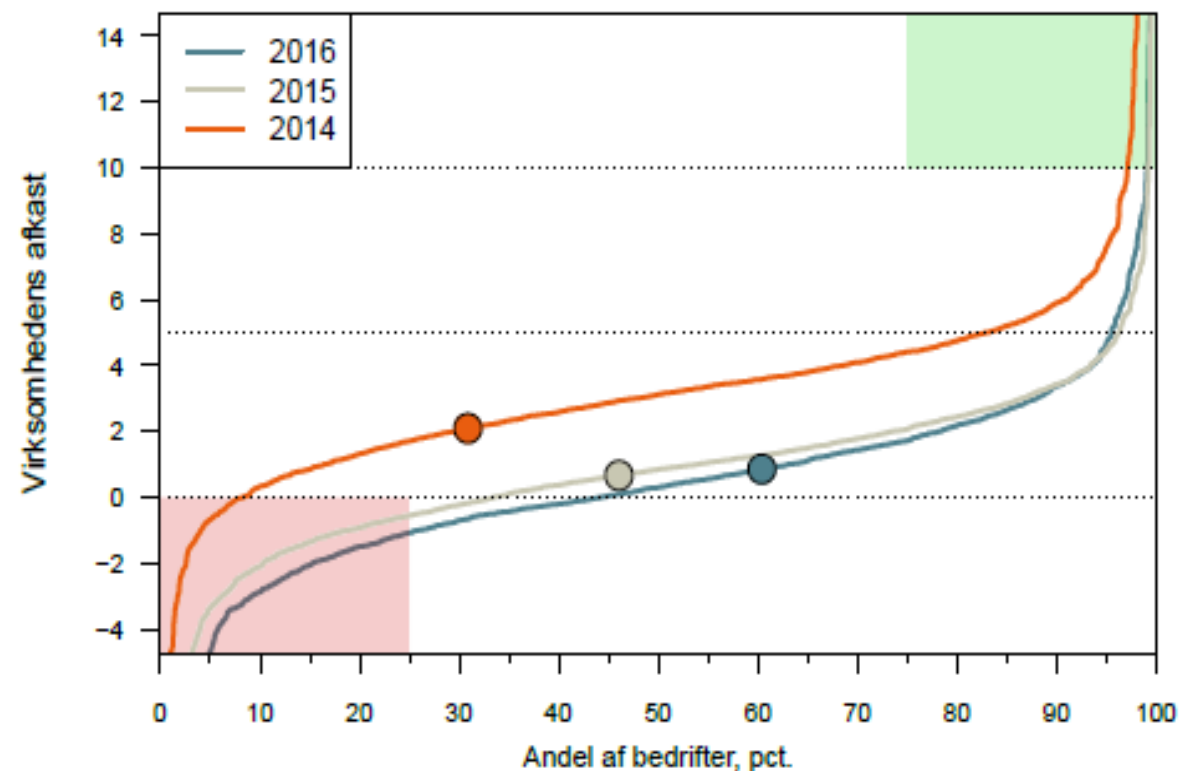
Prikkerne indikerer hvordan den udvalgte bedrift er placeret ifht. alle andre i gruppen.
Spredningsgraferne er baseret på heltidsbedrifter & data er hentet fra Økonomidatabasen, SEGES.

Strategisk nøgletalsrapport – virksomhed nr. 2

Figur 1: Virksomhedens afkast de seneste 4 år.



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



Prikkerne indikerer hvordan den udvalgte bedrift er placeret i forhold til alle andre i gruppen.

Spredningsgrafene er baseret på heltidsbedrifter & data er hentet fra Økonomidatabasen, SEGES.



Top 2

- Hvor skal væksten komme fra i landbruget?

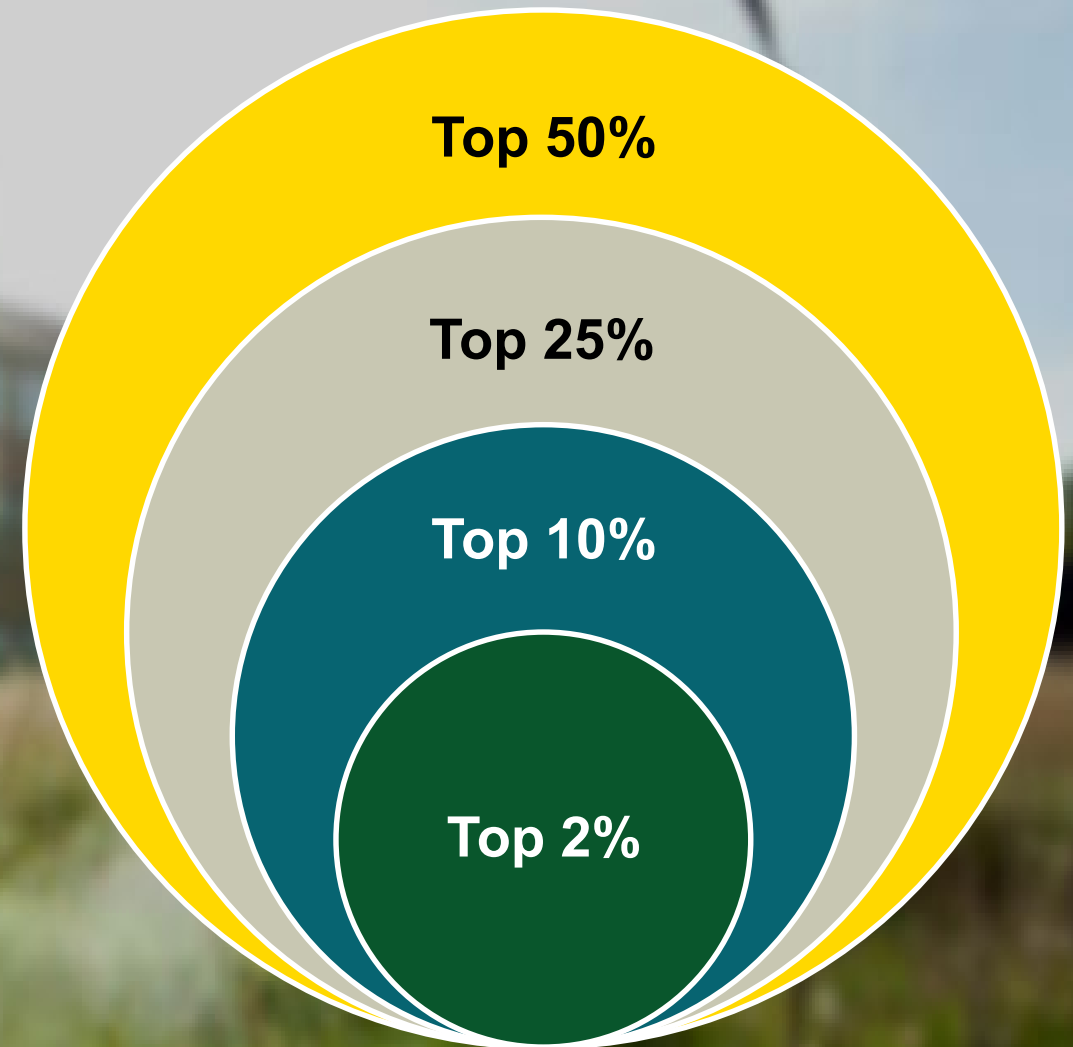
Vores overordnede opgave var at komme med inputs på:

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

Vi søgte svar på:

17..

1. Hvad gør landets bedste vækstlandmænd og på hvilke parametre kan de forbedre sig yderligere?
2. Hvordan kan den opsamlede viden fra landets bedste landmænd overføres til det samlede danske landbrug?



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

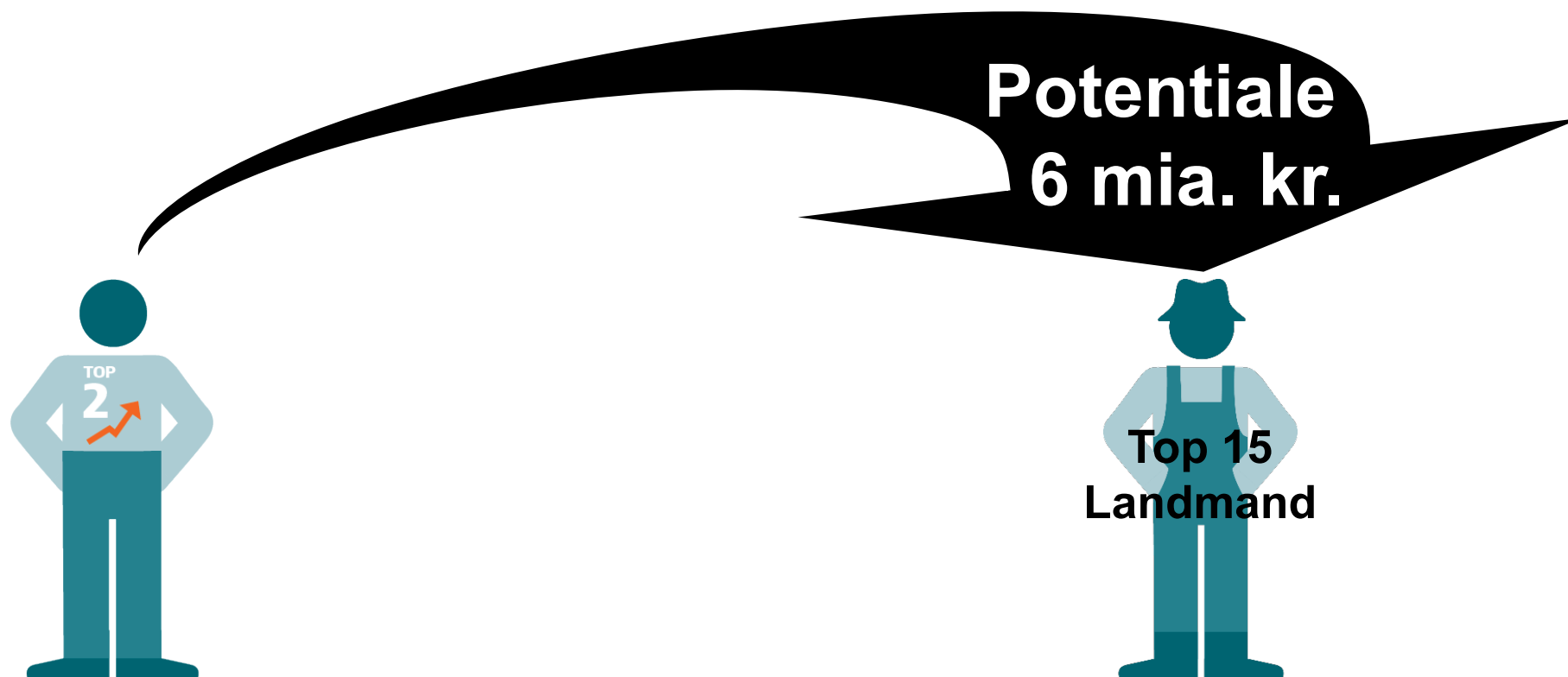


Top 2 landmandens stærke sider

- 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

19..
*Direktørfokus &
"bundlinje frem for størrelse"*

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



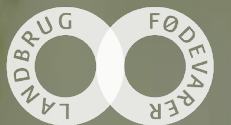
Dan Avl



A close-up photograph of several wheat spikes, showing the green grains and golden awns. The background is a soft, out-of-focus green.

Opnå økonomiske resultater som de bedste

SEGES



SEGES projekt 2019-2010:

Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

Vi udfordrer ejerleder på:

- Personlige styrker og svagheder
- Øget kendskab til virksomheds-og forretningsforståelse
- Strategisk ledelse og eksekvering

Målgrupper for projektet:

1. Giv mig overblik og indsigt i uudnyttede potentialer, så klarer jeg selv implementeringen
2. Giv mig overblik og indsigt i uudnyttede potentialer, og understøt mig i implementeringen
3. Dansk landbrug generelt

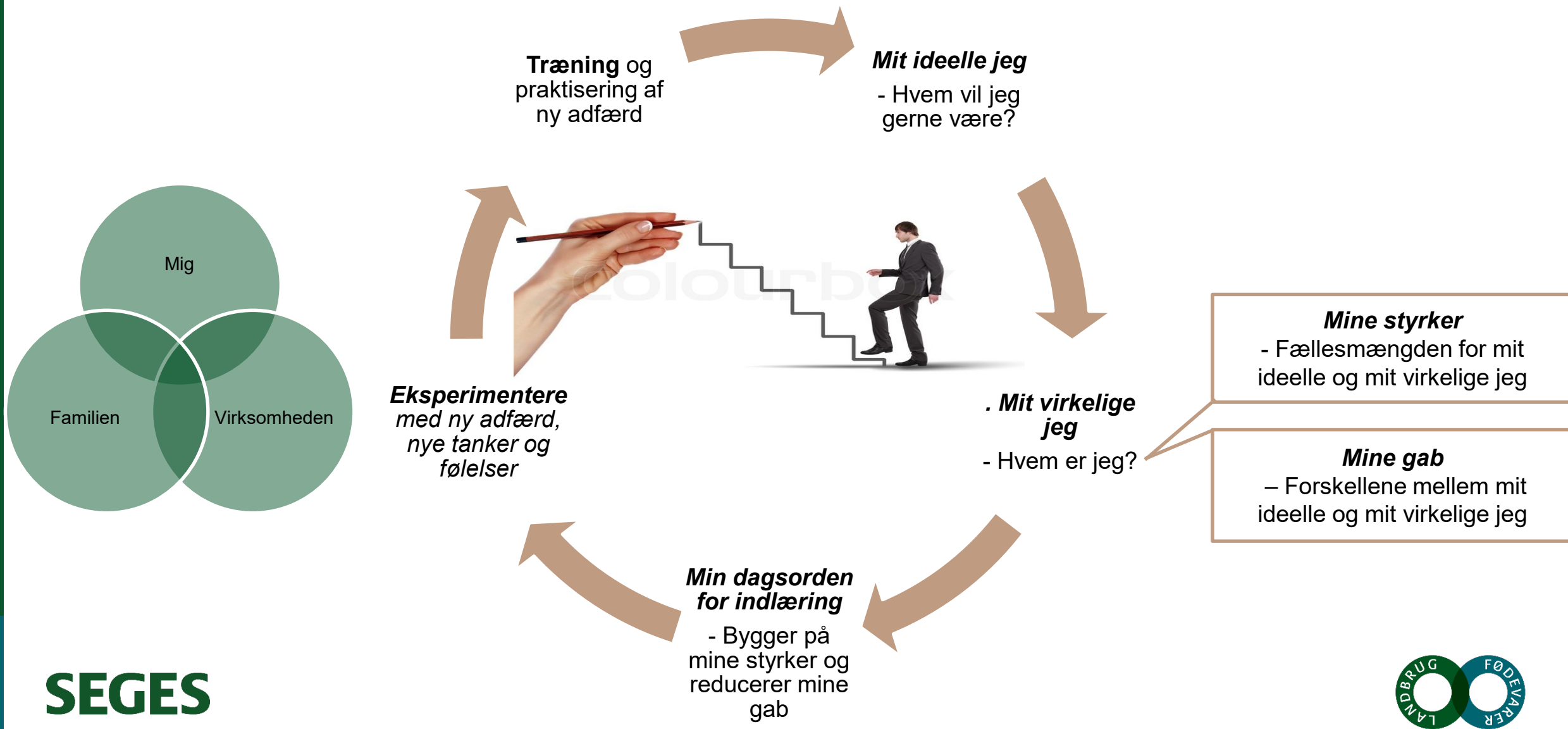
4 anbefalinger:

Hvordan bliver I de bedste?

1# ANBEFALING

**KEND DINE PERSONLIGE STYRKER
OG SVAGHEDER**

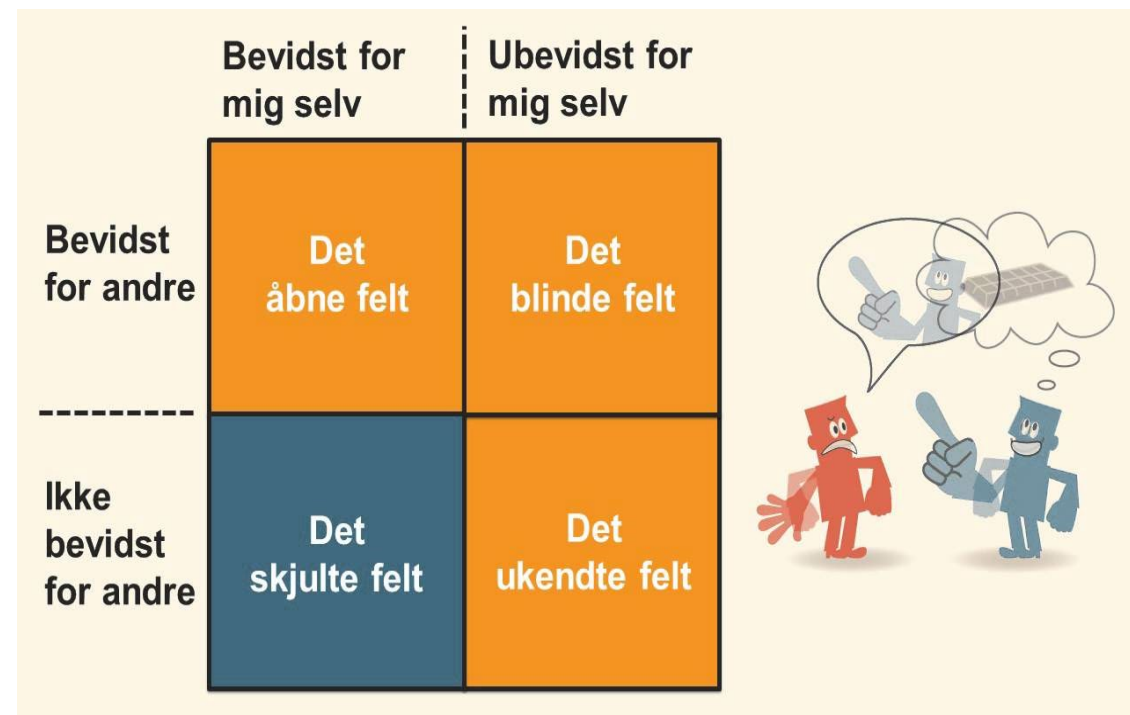
Personlig udvikling - Fra drøm til virkelighed



Personlig udvikling – fra drøm til virkelighed

32

- Mit virkelige jeg - veje til øget selvindsigt
- **Min Neo-pi-3**
 - Bygger på Fem-Faktor modellen
Personligheden kan bedst beskrives ud fra iboende personlighedstræk, der kan reduceres til 5 overordnede og grundlæggende personlighedsdimensioner
 - Emotionelle reaktioner
 - Introvert eller ekstrovert
 - Åbenhed
 - Venlighed
 - Samvittighed
- **JoHaRi**
 - For at skabe større kontrol over din adfærd
 - Fordi du får ny indsigt gennem feedback
 - Fordi du ser nye åbenbare gab



2# ANBEFALING

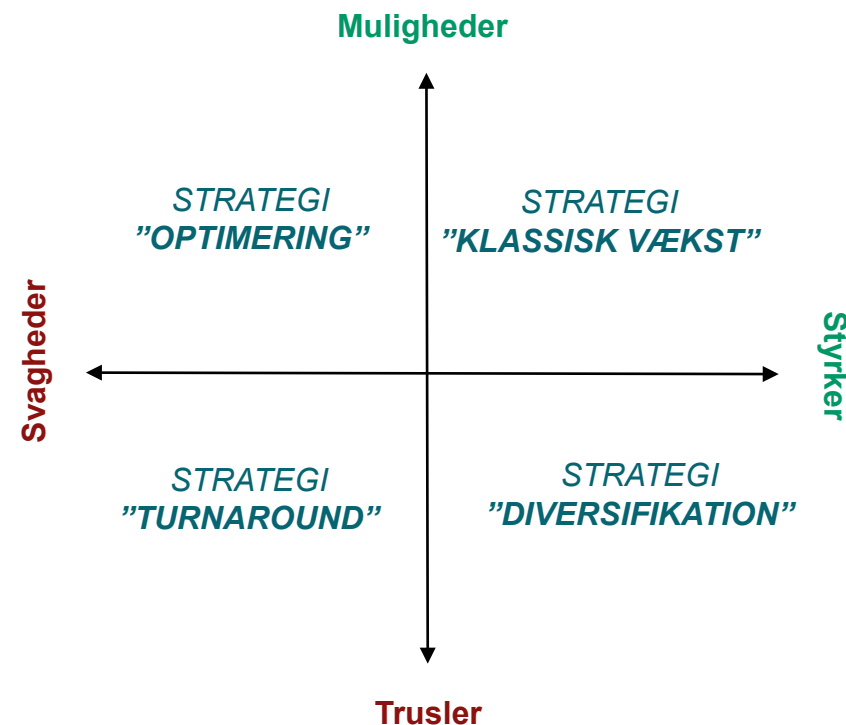
**FIND TID TIL DE STRATEGISKE
SPØRGSMÅL**

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)

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?"



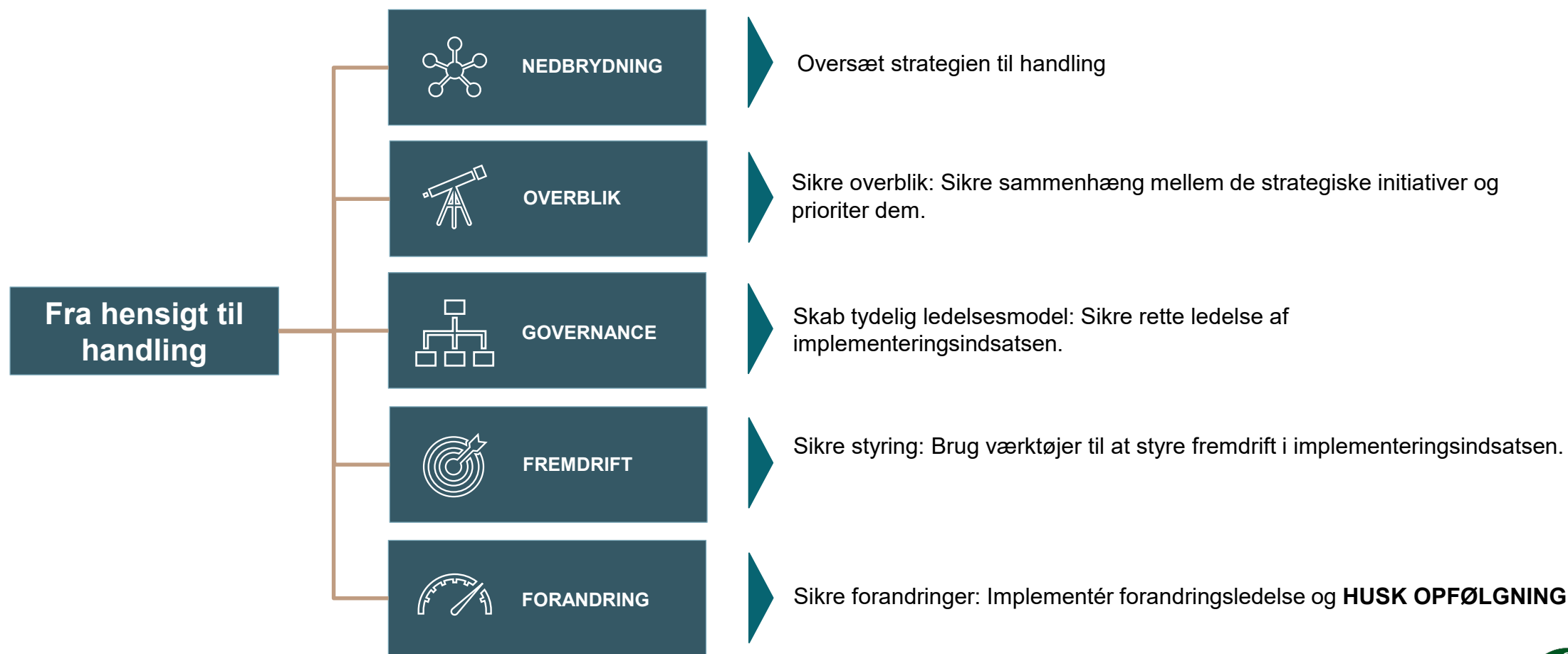
"Gider du ikke losse mig over benet, hvis
jeg bliver for spids i tonen, for jeg er nødt
til at huske på at tøjle mig selv?"

GROWTH MINDSET

4# ANBEFALING

GÅ FRA HENSIGT TIL HANDLING

Implementering er vores "kæphest"



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



Spørgsmål

SEGES

