



# Netværk af yngre landmænd - LandboNord

Præsentation af udviklet koncept

Chefkonsulent Ivan Damgaard

**SEGES**

Projekt Opnå økonomiske resultater som de bedste landmænd

STØTTET AF  
**Promille**afgiftsfonden for landbrug



# 5. Netværk – målgruppe 1

## - Mental og økonomisk robusthed

**SÅDAN ER VÆKSTLANDMANDEN**

**PERSONLIGE EGENSKABER, KOMPETENCER OG VÆRDIER**

” Jeg kunne sagtens se mig selv i en anden branche, da jeg er fornuftig som virksomhedsleder.

Mentalt overskud  
Ingen drømme om at blive landmand  
Ingen hurtige beslutninger

**VÆKST landmand**

Opsøger nye relationer  
Netværker både uden og inden for branchen

**NETVÆRK**

” Netværk er utrolig vigtigt. Det kan flytte noget – næsten alt!

Kulturbærende  
Medarbejderne er det vigtigste aktiv

” Medarbejderne er helt klar over, hvad vi forventer af dem, og hvad de kan forvente af os.

**LEDELSE OG ORGANISATION**

” Det har aldrig været et mål at have mange hektar eller mange dyr. Men at etablere og drive en virksomhed, der er en god forretning og en god arbejdsplads.

**ØKONOMI**

Tænker ikke: Jo større, jo bedre  
Styr på budgettet  
Tænk: Bundlinje, bundlinje, bundlinje

# Formålet med netværk

## Personlig udvikling

- Ejerleders kendskab til og interesse for at arbejde med personlige styrker og svagheder

## Forretningsudvikling

- Ejerleders forretnings- og virksomhedsforståelse
- Systemledelse, overblik og indsigt i virksomheden og forretningen
- Hvad spørger virksomheden efter i forhold til udvikling

## Lederudvikling

- Ejerleders evne til at arbejde med strategisk ledelse og eksekveringskraft
- Omsætte drømme og strategier til handling / forandring via beslutningskompetencer

# Målgruppen for netværket

Ejerledere der vil arbejde med netværkets formål og hovedtemaer:

- **via deltagelse i netværksmøder med ligesindede ejerledere og en facilitator**
  - bliver udfordret og udfordrer andre på personlig udvikling, virksomheds-og forretningsforståelse, strategisk ledelse og eksekveringskraft
  - drøfter og fastlægger strategiske initiativer og tilhørende handlingsplaner
  - Oplever opfølgning og det at skulle følge op på andre
- **via sparring mellem netværksmøderne**
  - selv ønsker at implementere forandringer, der kan styrke ejerleder og virksomhedens økonomiske bundlinje
  - opstiller deadlines, der forpligter til handling
- **via deltagelse i fælles videns seminarer**
  - ønsker at få viden om hvad der skal til for, at øge ejerleders mentale robusthed og virksomhedens økonomiske bundlinje



# Netværksgruppen

- Målet er en netværksgruppe på 8-12 landmænd
- Netværksgruppen betaler selv for én facilitator for gruppen der f.eks. sikrer forventningsafstemning, dagsorden, mødeledelse og opfølgning.
- Der afholdes 2 netværksmøder i 2020
- Der afholdes 1-2 fælles videns seminarer i 2020
- Deltagerne og facilitator overtager selv netværket pr. 1. januar 2021
- Netværksgruppen udfordrer og sparrer hinanden i et fortroligt rum på netværksmøderne og mellem netværksmøderne.
- SEGES´s rolle, f.eks.
  - Deltager i de to netværksmøder i 2020 – sikrer fokus på personlig udvikling, forretningsudvikling og ledelsesudvikling
  - Tilbyder at være sparringspartner for netværket og netværkets deltagere mellem møderne

# Netværket – karakteristika/værdier

Den enkelte deltager i netværket:

- Tager ansvar for egen læring
- Organisatorisk og social læring
- Give og tage
- Fremme identitetsfølelsen
- Gribe udfordringen og begreberne
- Store telling
- Tage udgangspunkt i den enkelte deltager
- Adfærdsændring – personligt, kompetencemæssigt og socialt
- Indikatorer på hvor og hvordan jeg udvikler mig

Netværket i fælles skab:

- Support og challenge
- Lære af den nærmeste fremtid og ikke kun af fortiden
- Step up i leader-pipeline
- Udfordre energien i netværket
- Cirkulær sparring
- Netværksgruppen bruges til at teste virksomhedens udfordringer

# Drøftelse i netværksgruppe

## **INTET KLART FORMÅL – INTET VÆRDISKABENDE NETVÆRK**

### **Hvad er formålet med netværket?**

- a. Hvad vil I med hinanden og netværket?
- b. Hvilke ønsker og forventninger om udbytte, har I til netværket?

## **INGEN STÆRKE RELATIONER – INTET VÆRDISKABENDE NETVÆRK**

### **Hvordan opbygger vi stærke relationer med hinanden?**

- a. Netværk er relationer mellem mennesker og for at vi deler faglig viden skal relationerne styrkes, hvordan gør vi det?

## **INGEN OPRIGTIGT INTERESSE – INTET VÆRDISKABENDE NETVÆRK**

### **Hvordan sikrer vi at vi interesserer os oprigtigt i hinanden og hinandens virksomheder**

- a. Hvad har du som deltager at tilbyde netværket, i forhold til at netværket lever op til sit formål og kan skabe værdi for alle deltagerne?

## Drøftelse i netværksgruppe

### **INGEN LYST TIL AT DELE, LÆRE ELLER GØRE EN FORSKEL – INTET VÆRDISKABENDE NETVÆRK**

**Hvordan sikrer vi lysten til at dele, lære og gøre en forskel?**

- a. "Man skal give for at få tilbage" – hvordan sikrer vi det?

### **INGEN STRUKTUR, VARIATION OG LEDELSE AF MØDERNE OG VIDENDELING – INTET VÆRDISKABENDE NETVÆRK**

**Hvilken struktur skal netværket have?**

- a. Mødernes længde?
- b. Forretningsorden?
- c. Mødeleder?
- d. Referat fra møderne?
- e. Deltagere?
- f. Opgaver mellem møderne?
- g. Årshjul – Hvad skal der videndeles om, arbejdes med og følges op på?



# Drøftelse i netværksgruppe

## INTET VÆRDI I NETVÆRKETS ARBEJDE – INTET VÆRDISKABENDE NETVÆRK

### Hvordan sikrer vi værdiskabelse i netværket?

- a. Hvilken personlig og forretningsmæssig værdi skal netværket skabe i forhold til den tid der bruges/investeres
- b. Hvordan måles værdiskabelsen

# Opgaver mellem møderne - eksempler

## Landmand

- Mellem interview og videns seminar
  - Virksomhedsbeskrivelse, Personlige styrker/svagheder, Personlig strategisk intention, Personlige handlingsplaner

## Målgruppe 1

- Mellem viden seminar og første netværksmøde
  - Virksomhedsanalyse + evt. tilbud om interview af interessenter som add on
  - Virksomhedens strategiske intention
  - Strategisk nøgletalsrapport, risikoanalyse, handlingsplaner og eksekvering
  - **Tilbud** Action learning, webinar, podcasts, sparring, opfølgning