

UNDERSTØT LANDMÆNDENE I AT BLIVE BLANDT DE BEDSTE

– VIA ADVISORY BOARD OG VIDENSSEMINARER

For mange landmænd kan et Advisory Board og videnseminarer være en central del af vejen til at blive blandt de bedste.

Sammen med en rådgiver kan et Advisory Board understøtte landmanden i at arbejde med de **Fem anbefalinger for at blive blandt de bedste** (læs om disse på bagsiden) og dermed være med til at skabe en aktiv forandring for landmanden.

Advisory Boardet kan bestå af landmandens egen rådgiver og andre eksterne. Se SEGES' koncept for, hvad et Advisory Board-forløb indeholder her:

ADVISORY BOARD-FORLØB:

1. Afdækning

Afdækning af, hvilke behov landmanden og virksomheden har for et Advisory Board.

2. Formalisering

Etablering og formalisering af Advisory Boardet og dets deltagere. Formål, mål, forventninger m.m. fastlægges og afstemmes med udgangspunkt i Forretningsordenen.

3. Årshjul inkl. videnseminar

Advisory Boardet mødes som regel 3-4 gange om året. Møderne understøtter landmanden personligt og som virksomhedsleder. Der tages udgangspunkt i Ledelsesberetningen.

Årlig afholdelse af to Videnseminarer, hvor landmanden får inspiration fra eksterne oplægsholdere samt mulighed for at drøfte udfordringer med ligesindede kolleger i et fortroligt rum.

4. Status

På årets afsluttende møde gøres der status, og det sikres, at Advisory Boardet lever op til forventningerne.

DET SIGER LANDMÆNDENE ...



Advisory Boardet har betydet rigtig meget for os, og det er blevet en vigtig brik i styringen. For mig virker det som et rådgivende organ, og jeg har endda selv været ude at fortælle om vores forløb.

Anders Peter Jensen, Slagtekalveproducent



Jeg har fået rigtig meget ud af det, specielt fordi Advisory Boardet har givet mig mulighed for at arbejde med mig selv, da det for mig var det vigtigste sted at starte.

Jacob Wrang, Svineproducent



Advisory Boardet har givet mig modspil og andre at diskutere tingene med. Jeg har lært, hvad jeg selv er god til, og hvad jeg skal have hjælp af andre til. Ledelsesberetningen har hjulpet mig meget til dette.

Mogens Brix Koldkjær, Kyllingeproducent

SÅDAN BLIVER DU BLANDT DE BEDSTE

I 2017 afdækkede vi, hvem landets 2 % dygtigste landmænd var, også kaldet **TOP 2**, målt på økonomisk afkast og robusthed. TOP 2-landmanden har en gennemsnitlig bundlinje, der er næsten syv gange bedre end TOP 15. Nedenstående fem anbefalinger er udarbejdet med udgangspunkt i, hvordan TOP 2-landmænd driver virksomhed, og danner grundlag for, hvordan man som landmand kan blive blandt de bedste.

ANBEFALING 1:

SKAB ET GROWTH MINDSET

Et growth mindset betyder, at man har en tro på, at man kan udvikle sig selv og sin virksomhed, uanset hvilke udfordringer og modstand man møder.

Man vil gerne lære af de landmænd, der tjener flere penge end en selv, og man tror på, at man kan gøre det samme.

Det modsatte er et fixed mindset, der betyder, at man lader sig stoppe af modstand, og at man ikke tror på, at man med hvervets rammevilkår kan tjene gode penge, selvom andre landmænd kan, og derfor giver man op.

ANBEFALING 2:

SÆT FOKUS PÅ PERSONLIG UDVIKLING

For at kunne skabe en forandring i virksomheden er det vigtigt, at man starter med sig selv som leder og som menneske.

Man er blandt virksomhedens vigtigste aktiver, så når man udvikler sig selv og sine kompetencer, udvikler man også virksomheden.

Det er nødvendigt, at kunne sætte ord på sine stærke og svage sider for, at kunne opnå erkendelsen af, hvordan man bedst muligt kan arbejde med sig selv og sine kompetencer, så man kan blive endnu bedre.

ANBEFALING 3:

FIND TID TIL DE STRATEGISKE SPØRGSMÅL

For at blive blandt de bedste landmænd er det vigtigt, at man finder tid og overskud til disse strategiske spørgsmål:

- Hvor vil vi gerne hen med virksomheden?
- Hvilke værdier vil vi ikke gå på kompromis med?
- Hvad er succes for os?
- Hvordan kommer vi i mål?

Derefter skal der arbejdes aktivt med strategien, og den skal anvendes aktivt i hverdagen sammen med medarbejdere. En strategi er som oftest stærkest, når medarbejderne har været med i udviklingen, så de har ejerskab til implementeringen.

ANBEFALING 4:

FORSTÅ OG STYRK FORRETNINGEN

For at blive som TOP 2 er det vigtigt med en stærk forståelse for virksomheden som en samlet forretning.

Med en stærk forståelse for og overblik over virksomhedens samlede forretning kombineret med en dyb indsigt i forretningsområderne skabes det stærkeste fundament for, at kunne identificere potentialer og optimeringsmuligheder – og dermed styrke virksomheden. Indsætterne, som styrker virksomhedens samlede bundlinje, skal prioriteres – og ikke kun et enkelt forretningsområde.

ANBEFALING 5:

GÅ FRA HENSIGT TIL HANDLING

Det er først, når man går fra at "ville gøre det" til rent faktisk "at gøre det", at den reelle værdi for virksomheden indfries.

Husk, at man som leder ikke altid skal være førerhunden, der trækker læsset. Oftest giver det mest værdi for virksomheden og medarbejderne, hvis man som leder er hundeføreren, der engagerer og motiverer medarbejderne.

Du kan læse mere omkring anbefalingerne, samt hvordan du kan arbejde aktivt med hver anbefaling på SEGES.DK. For yderligere information og spørgsmål kontakt chefkonsulent Ivan Damgaard, Strategi & Vækst på ivd@seg.es.dk eller på 2916 3134.