

Program

Rådgivning af Vækstlandbrug

- Introduktion
- Vækstlandbrug og deres udvikling
- Video med 3 vækstlandmænd
- Introduktion til workshop
- Workshop i grupper
- Opsamling i plenum





VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Rådgivning af Vækstlandbrug Økonomikonferencen 2010

Karsten Bove
Markedschef Vækstlandbrug
Udvikling, Salg & Marketing
Videncentret for Landbrug



Agenda

- Udvikling af vækstlandbrug
- Typer og behov



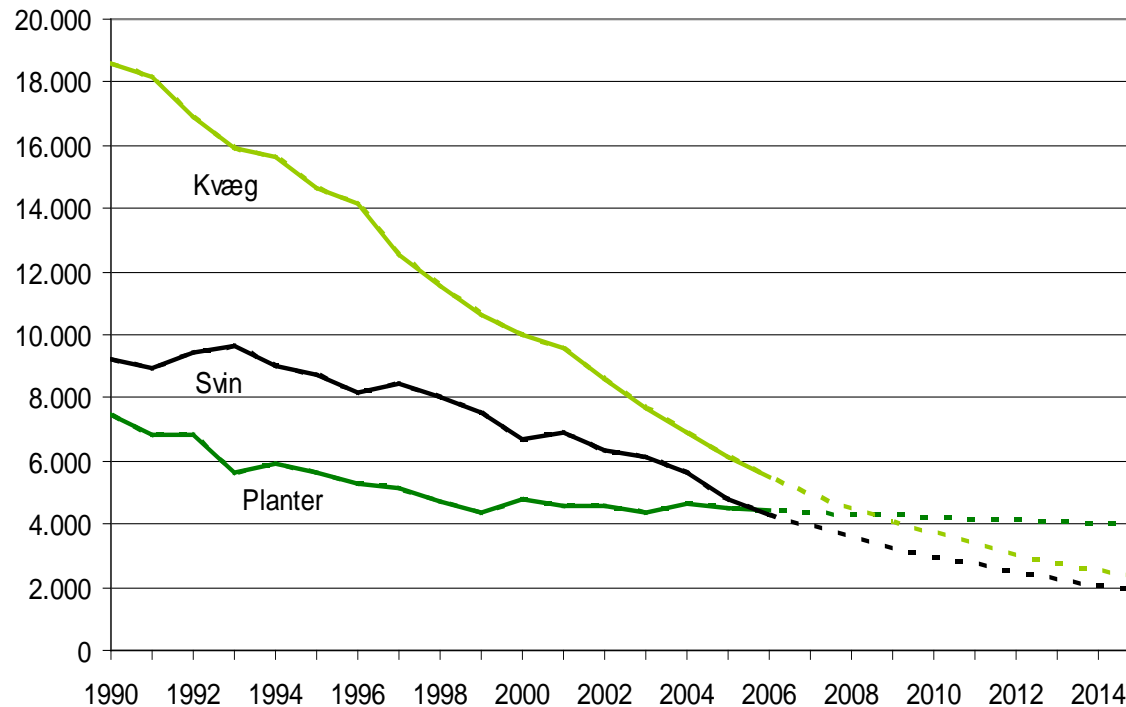
Prognose for vækstlandbrug

- Landbrug & Fødevarer prognose fra august 2008 viser et forventet fald i antal bedrifter fra 47.400 i 2006 til 29.000 i 2015 (Knap 39 % fald)
- Deltidslandbrug falder fra 30.900 i 2006 til 19.300 i 2015, men vil stadigvæk udgøre en væsentlig del af omsætningen i rådgivningscentrene
- I samme periode forventes antal bedrifter med vækstlandbrug at vokse fra ca. 5.000 i dag til 6.000 i 2015 og størstedelen af den fremtidige produktion vil ske på vækstlandbrug og større bedrifter
- Landbrug & Fødevarer vurderer, at 10.000 heltidsbrug i 2015 vil udgøre 82 % af arealet (heltid = vækstlandbrug + midten)

Prognose for dansk landbrug

Færre bedrifter i fremtiden.....

Figur 1. Antal heltidsbedrifter 1990-2015



Polarisering af landbruget

- Kundegrundlaget er stadig svindende
- Polarisering: Midten forsvinder (= kernekunden i dag)
- Stor andel af produktionen sker på vækstlandbrug
- De større etablerer sig i selskaber og koncerner
- Stigende krav til individuel rådgivning
- "kun de bedste overlever" → konkurrencedygtighed

- *Hvilke typer er der?*
- *Hvilke behov har vækstlandbrug?*
- *Hvilke udviklingsveje vælger de?*



Strategi og udvikling af vækstlandbrug

Kundetyper

Value added
- Merværdi



'Entreprenør og landmand'
'Merværdi på afsætning'
'Bygger egen salgskanal'
Fokus: 'Høj DB og kvalitet'

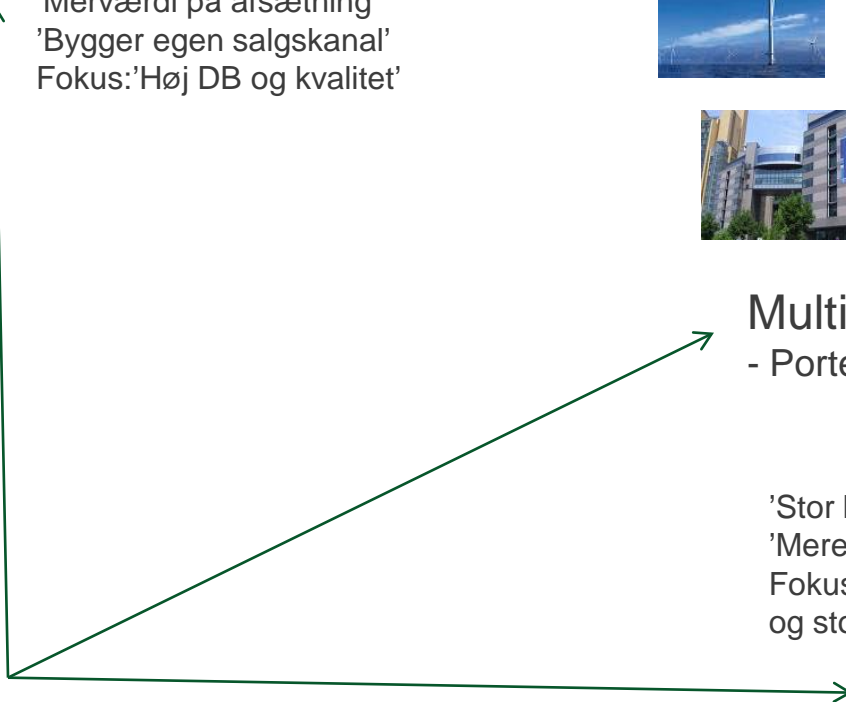


'Direktør og landmand'
'Portefølje af aktiviteter'
Fokus: 'Afkast af kapital'

Multi-brug
- Portefølje

'Stor landmand'
'Mere af det samme'
Fokus: 'Omkostninger og stordrift'

Bulk
- Stordrift



Bulk-producent

Stordrift

Fokus

- Vækst via udvidelse
- Stordriftsfordele
- Mere af det samme
- Effektivitet
- Teknologi
- Økonomi
- Stor landmand
- Minimere omkostninger

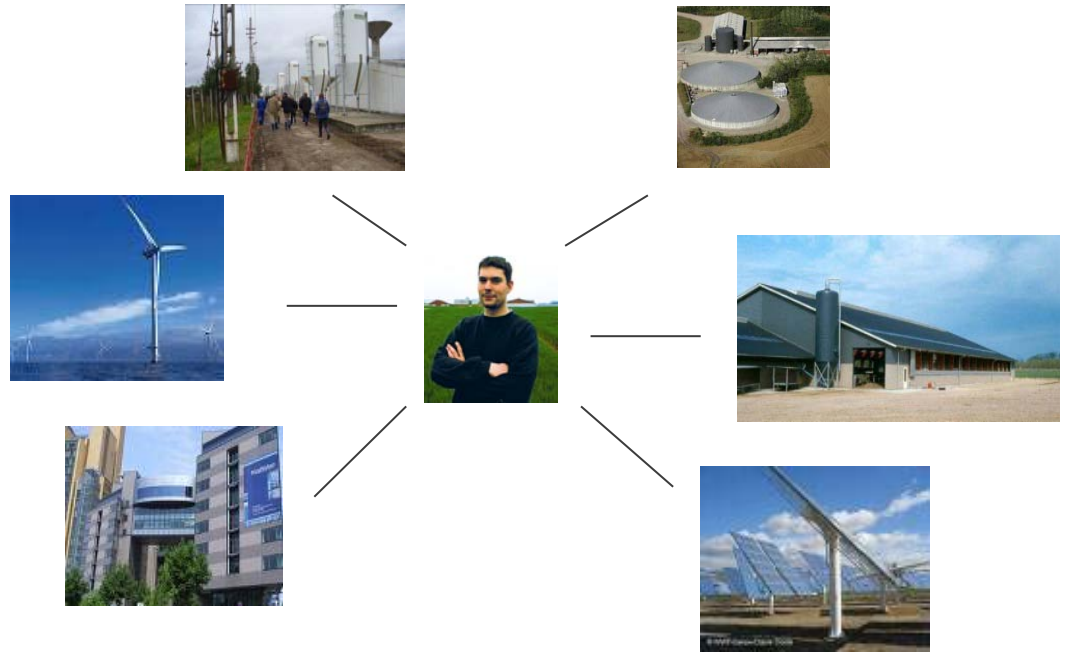


Multi-landbrug

Portefølje

Fokus

- Vækst via investeringer i ikke direkte relaterede forretningsområder
- Købmandskab
- Landmand som investor og virksomhedsejer
- Ekstrem risiko-villig
- Afkast af investeret kapital



Value added

Værditilvækster

Fokus

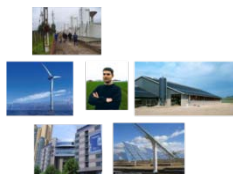
- Vækster via større andel af værdikæden mod forbrugeren
- Marketing & Salg
- Landmand med holdning
- Kvalitet i produktet
- Tror på produktet og processen
- Netværker
- Entrepreneur
- Større dækningsbidrag vha. pris



Kundetyper og deres behov

Ikke-brugere har samme behov, men vælger løsninger uden for DLBR og i deres netværk

Landmands type bestemmer behovet!



Specifikke rådgivningsbehov + (behov for rådgivning)	Type 1: Bulk 'Stor landmand' 'Mere af det samme' Fokus: 'Omkostninger & stordrift* Lean orientering (Bruger DLBR)	Type 2: Multi-brug 'Direktør og landmand' 'Portefølje af aktiviteter Fokus: 'Afkast af kapital' Vækst orienteret (Bruger DLBR)	Type 3: Værditilvækst 'Entreprenør og landmand' 'Merværdi på afsætning' Bygger egen salgskanal Fokus: 'Høj DB og kvalitet' Niche orienteret (Bruger DLBR)	Non-user (Ikke-bruger DLBR)	Økologer
Rådgiveradfærd	+	+	+	+	+
Personale-HR	+	+	+	+	+
Risikoleedelse	+	+	+	+	+
Kunde Rådgiver	(+)	+	+	+	+
Forretningsudvikling		+	+	+	+
Generationsskifte	(+)	+			+
Farmsekretær		+	+	(+)	+
Udlandsetablering	+	+		+	
Selskabsrådgivning	(+)	(+)		+	
Family-life	+				+

Hvad vil Vækstlandmænd egentlig have?

Eksempler på overskrifter fra lead-user analyser viser mange nye ønsker!

Strategi 2013	Risikostyring	Dynamisk Strategi	Planteavl	Svin
Rådgiveradfærd	Procesværktøj	Inddrage nøglepersoner i proces	Fremtidsorienteret Planteavls-rådgivning	Specialiseret produktion eller ej
Personale-HR	Risikokortlægning	Model for eksterne udfordringer	Målbaseret Markrådgivning	Ledelse
Risikoledelse	Ny køb & salg rådgivning	Systematisk opfølgning	Omkostningsstruktur i Planteavlsproduktion	Effektivisering
Kunde Rådgiver	Rådgivning vedr. renter og finansiell risiko	Strategisk koordinering for komplicerede landbrug	Nicherådgivning	Rådgiverens rolle
Strategi & Forretningsudvikling	Produktionsmæssige risici	Kobling strategi og øk. opfølgning	ERFA Grupper	Rådgivningsprocessen
Generationsskifte	Menneskelige risici	Datafangst ift. strategi	Logistik	Håndtering af bank
Farmsekretær	Institutionelle risici	Strategisk proceskonsulent		
Udlandsetablering	Stordrift og risikostyring	Innovationskonsulent		
Selskabsrådgivning				

Udfordringer og løsninger der matcher forskellige typer vækstlandmænd

'Direktør og landmand'
'Portefølje af aktiviteter'
Fokus: 'Afkast af kapital'

Value added
- Merværdi



'Entreprenør og landmand'
'Merværdi på afsætning'
'Bygger egen salgskanal'
Fokus: 'Høj DB og kvalitet'



Multi-brug
- Portefølje

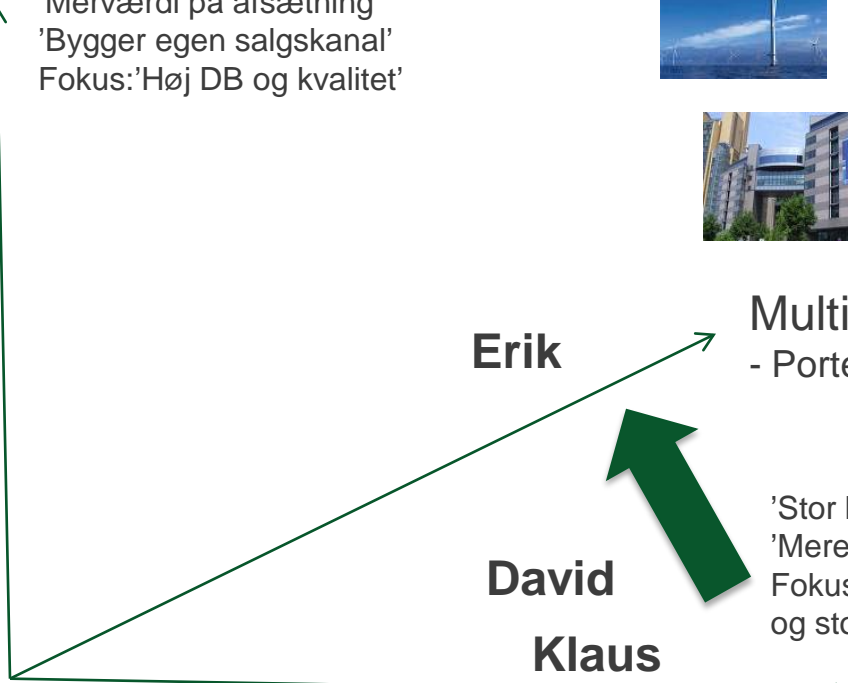
Erik

'Stor landmand'
'Mere af det samme'
Fokus: 'Omkostninger og stordrift'

David

Klaus

Bulk
- Stordrift



Introduktion til workshop

- Hvert bord har deres workshop
- Der er udpeget en mødeleder og referent på hvert bord
- Mødeleder sikrer, at holdet får svaret på de tre spørgsmål (45 minutter)
- Referenten er ansvarlig for et dækkende referat
- Mødeleder præsenterer de tre vigtigste løsninger fra hvert bord i plenum
- Herefter er der åben diskussion

Spørgsmål til workshop

- Hvad er de vigtigste udfordringer for vækstorienterede landmænd med udgangspunkt i video?
- Hvilke løsninger er relevante i forhold til at skabe robust vækst:
 - Rådgivningen (Ydelser)
 - Produkter
- Hvilken intern organisation og kompetencer skal vi have?
- Hvad er de tre vigtigste forslag eller løsninger fra gruppen?



Bilag: Udviklingen Vækstlandbrug

Dansk Landbrugs prognose om størrelse og vækst

Væksten (omsætning og størrelse) sker på de store bedrifter

ha	2001	2015	Ændring	Pct. Ændring pr. år
<10 ha	10.420	5.903	-4.517	-4
10-20 ha	10.220	4.254	-5.966	-6.1
20-30 ha	6.682	2.382	-4.300	-7.1
30-50 ha	8.503	3.147	-5.356	-6.9
50-100 ha	10.662	6.548	-4.114	-3,4
100-200 ha	5.530	7.359	1.829	2,1
> 200 ha	1.472	2.028	556	2,3
Antal bedrifter	53.489	31.622	-21.867	-3,7

Heltidsjordbrugene vil drive 82 pct. af landbrugsarealet i 2015 mod 77 pct. i 2001

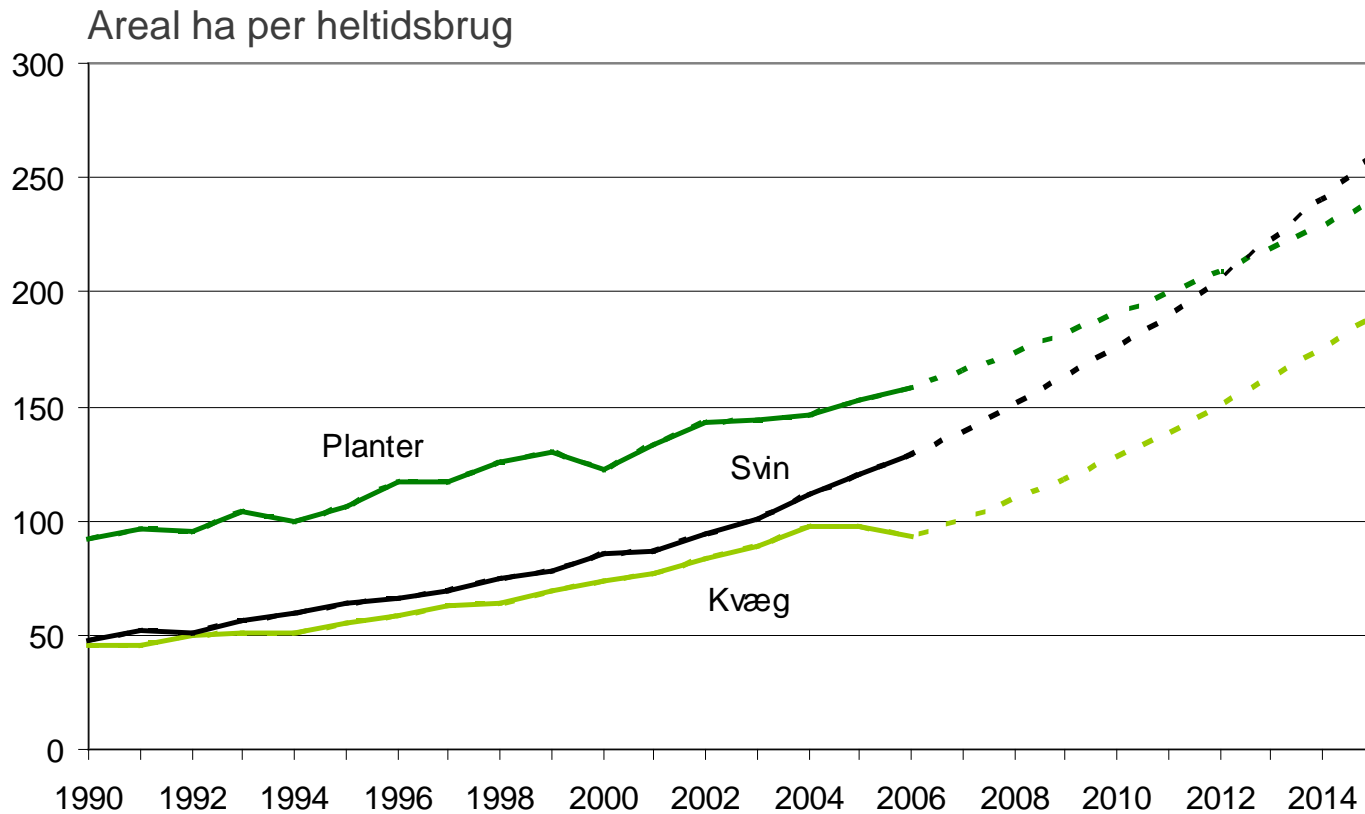
Landbrugsbedrifternes fordeling på størrelser

Polariseringen fortsætter i landbruget

1000 <u>ha</u>	Landbrugsareal				Landbrugsbedrifter			
	1995-99	2006	2007	2008	1995-99	2006	2007	2008
Under 5	2	2	2	2	880	889	927	998
5-10 ha	71	64	62	59	9769	8848	8547	8237
10-20 ha	188	129	119	115	12924	8915	5235	7968
20-30 Ha	210	128	117	120	8539	5202	4748	4847
30-50 ha	428	240	214	203	10980	6156	5517	5240
50-100 ha	828	545	503	470	11905	7606	6986	6503
100-200 ha	593	797	770	739	4472	5767	5506	5259
Over 200 ha	330	774	845	926	1065	2421	2600	2784
Ialt	2650	2679	2630	2634	60535	45804	43066	41836

Landbrug & Fødevarer prognose

Polariseringen fortsætter i landbruget



Det gennemsnitlige areal pr. heltidsjordbrug bliver næsten fordoblet fra 87 ha i 2001 til 161ha i 2015