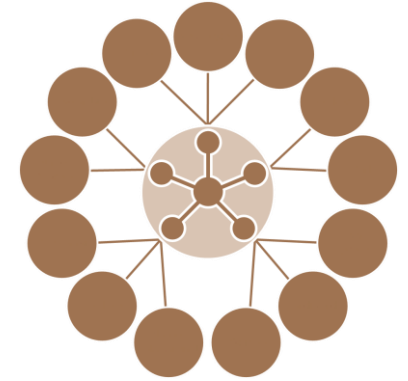


Netværk og interessenter



Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne

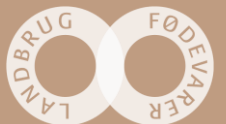
LDP 2020



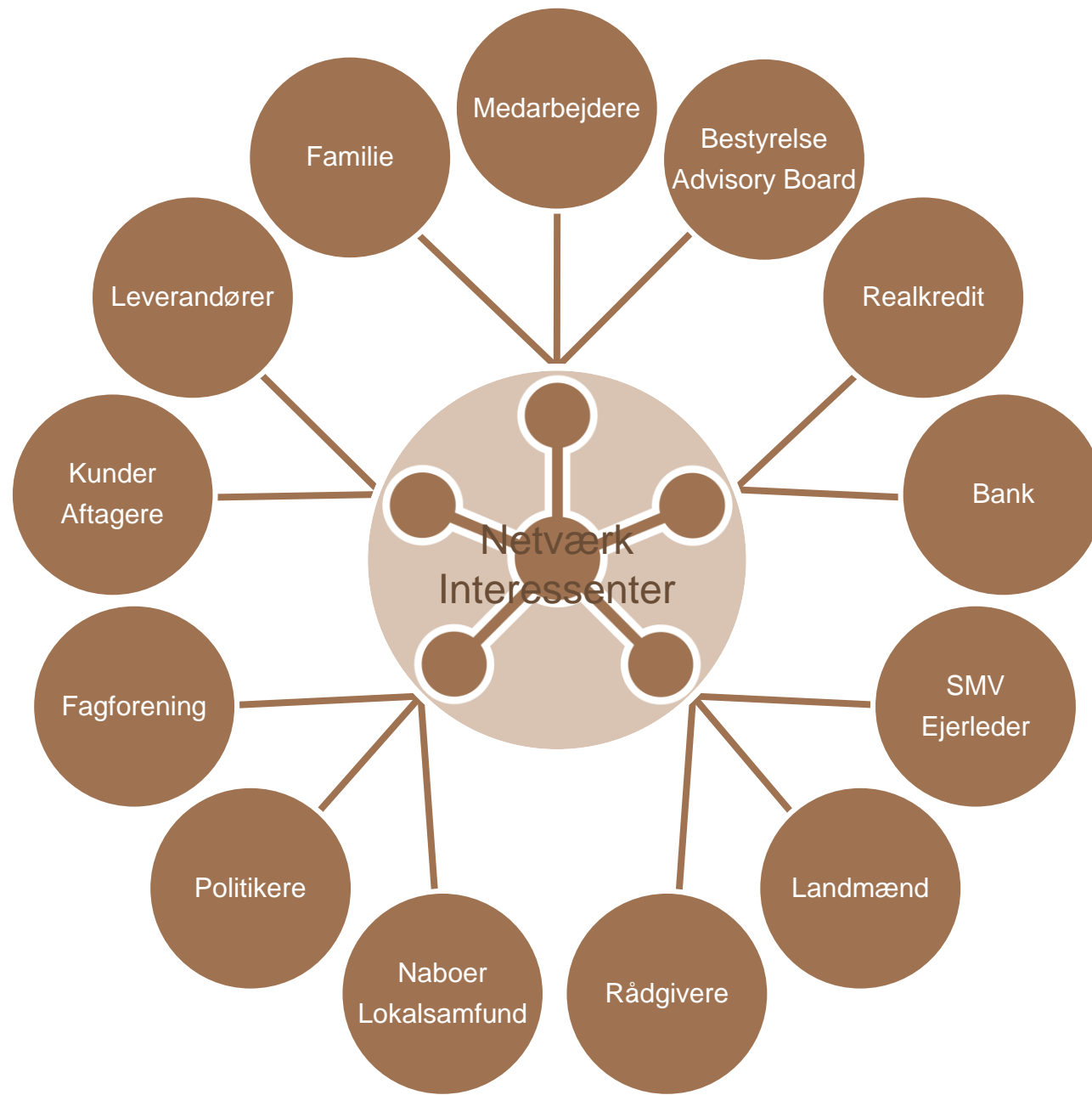
Se EU-Kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne

SEGES

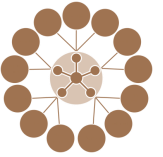
Fokuseret ledelse af landbrugsbedriften under hårde markedsvilkår
Journalnr. 32709-16-0047 Projektnr. 7685
Ivan Damgaard



Netværk og interessenter



Model Netværk og interessenter viser de netværk og interessenter en landbrugsvirksomhed har og skal forholde sig til



Hvornår

Ønsker du, at dit netværk og dine interessenter er en støtte for dig, når du skal udvikle og skabe en bedre bundlinje i din virksomhed?

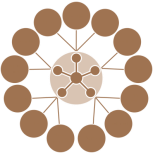
Så støtter modellen for Netværk og interessenter dig i finde ud af, hvem din interessenter er og hvilke netværk du kan bruge til at løfte din ledelse.

Netværk og interessenter er kort fortalt alle de personer, der kan have eller har indflydelse på din virksomhed – og som ikke er dig selv.

Brug overskrifterne i modellens 13 cirkler til at finde ud af, hvilke interessenter du har. På de næste slides kan du læse lidt mere om netværk og interessenter og hvordan du skal håndtere dem



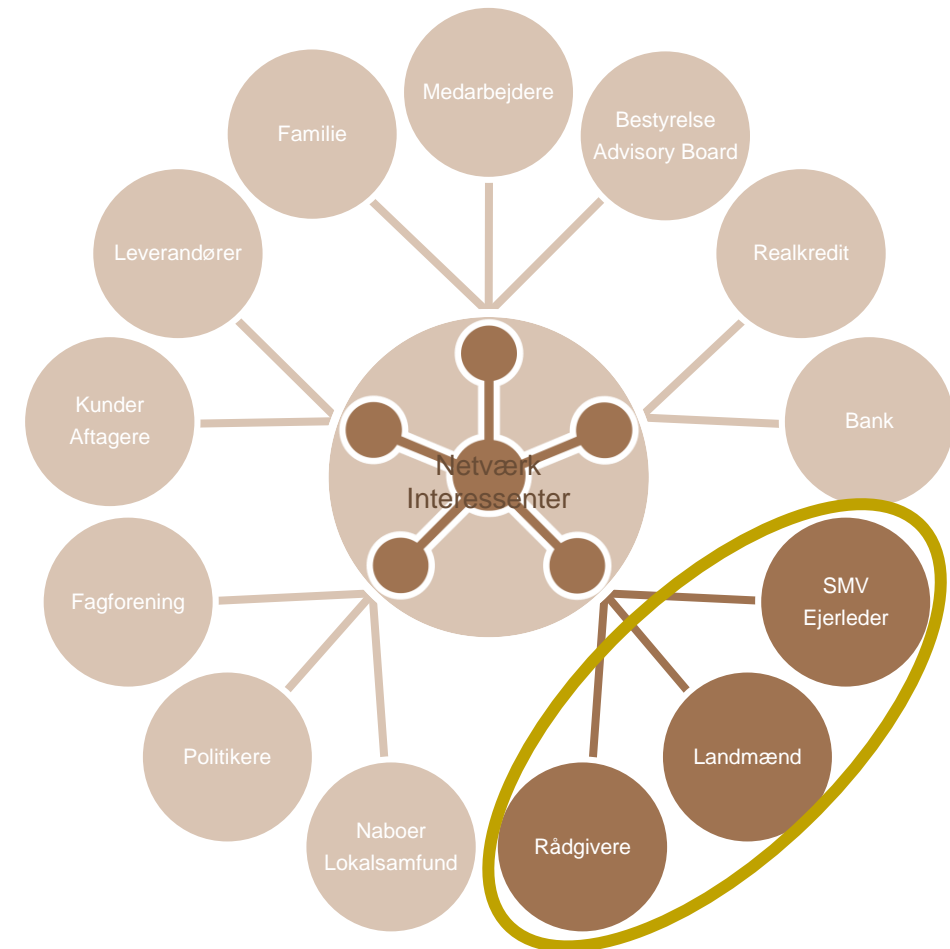
Bruger du dit netværk og plejer du dine interessenter?

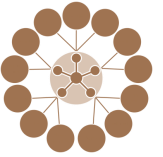


Lidt om netværk

Netværk bruger du til at få råd, viden og erfaringer, der kan hjælpe dig med at udvikle og drifte din virksomhed. Ofte vælger du selv de personer og grupper du vil have i dit netværk, men du kan også blive inviteret ind i et gruppe af andre.

Du bør en gang om året vurdere om du skal fortsætte i dine netværk eller opsøge nye netværk. Det dig, der bestemmer, hvor meget indflydelse en person eller en gruppe i dit netværk får i din virksomhed





Hvordan - netværk

Du kan bruge disse spørgsmål, til at finde ud af hvad der skal kendetegne dit netværk:

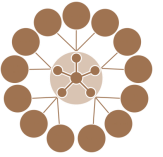
- Hvad er det for en virksomhed/innovation/forretning mit netværk skal understøtte?
- Hvad vil jeg bruge netværk til?
- Hvilke typer netværk kunne være relevant for mig?
- Hvad skal formålet være med netværket?
- Hvor skal netværket konkret hjælpe mig i min forretning?
- Hvilken nytteværdi skal netværket skabe?
- Hvad er det vigtigt for mig at mit netværk er kendetegnet ved?



Spørgsmålene er hentet fra værktøjet ”[Refleksionsliste – Netværk og beskyttelse af idé](#)” Brug værktøjet til at finde ud af, hvilke netværk du kan have glæde af, når du skal udvikle din forretning.

Læs også artiklen [Netværk sætter turbo på din forretningsudvikling](#)

Materialet finder du på: [LandbrugsInfo](#) > [Ledelse](#) > [Forretningsudvikling](#) > [Beskriv organisationen](#)



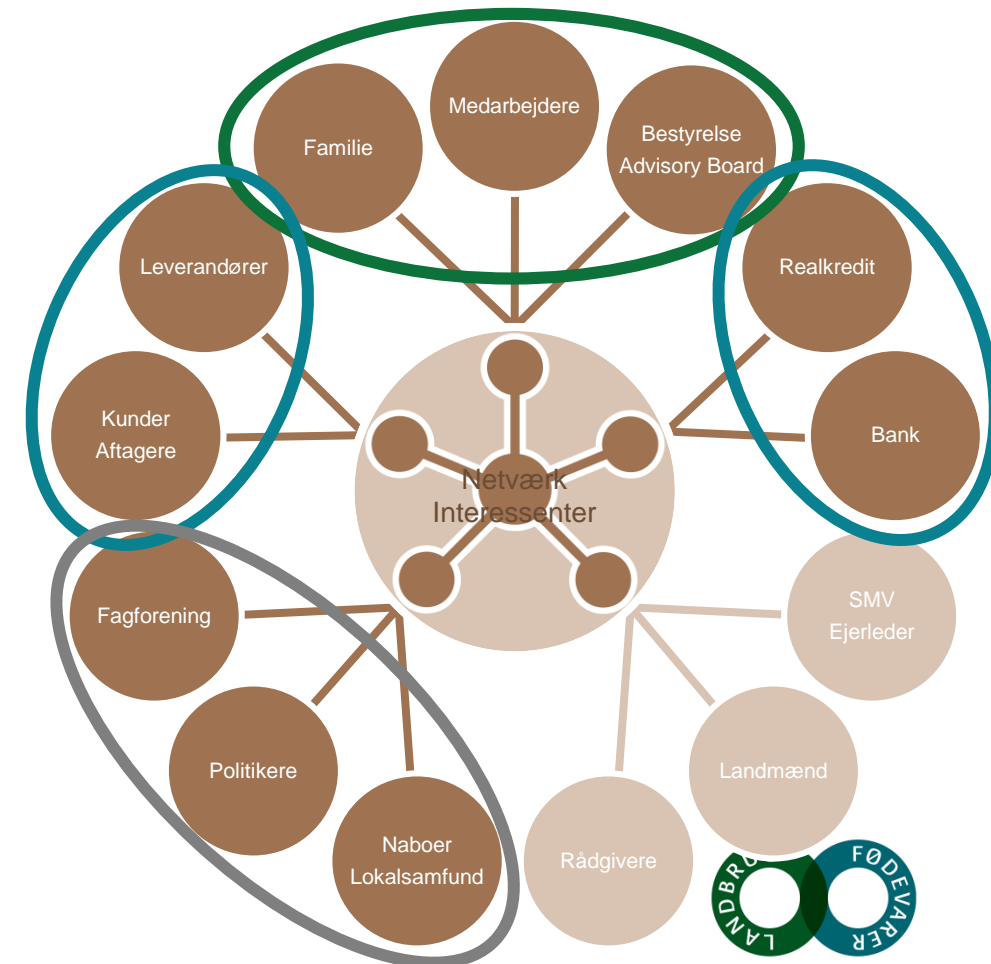
Lidt om interessenter

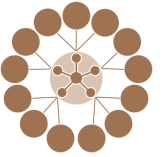
Interessenter har i større eller mindre grad indflydelse, som du ikke selv kan bestemme. Du kan ofte få en god relation ved at kommunikere med og pleje dine interessenter. Din opgave at få interessenterne til helst at være dine medspillere og som minimum sikre dig, at de ikke modarbejder dine interesser.

Interessenter kan være:

- en person, der **repræsenterer en virksomhed**, din virksomhed samarbejder med
- medarbejdere og personer, **du selv har valgt** skal være tilknyttet din virksomhed
- foreninger og personer, der har en **interesse** i hvordan du driver dit landbrug,

Er du opmærksom på dine netværk og interessenter, sikrer du den mest værdifulde feedback fra dine omgivelser, når du skal udvikle dig selv og din forretning.





Hvordan - interessenter

Du har brug for at vide, hvem der er dine interessenter og hvordan du kan samarbejde med dem.

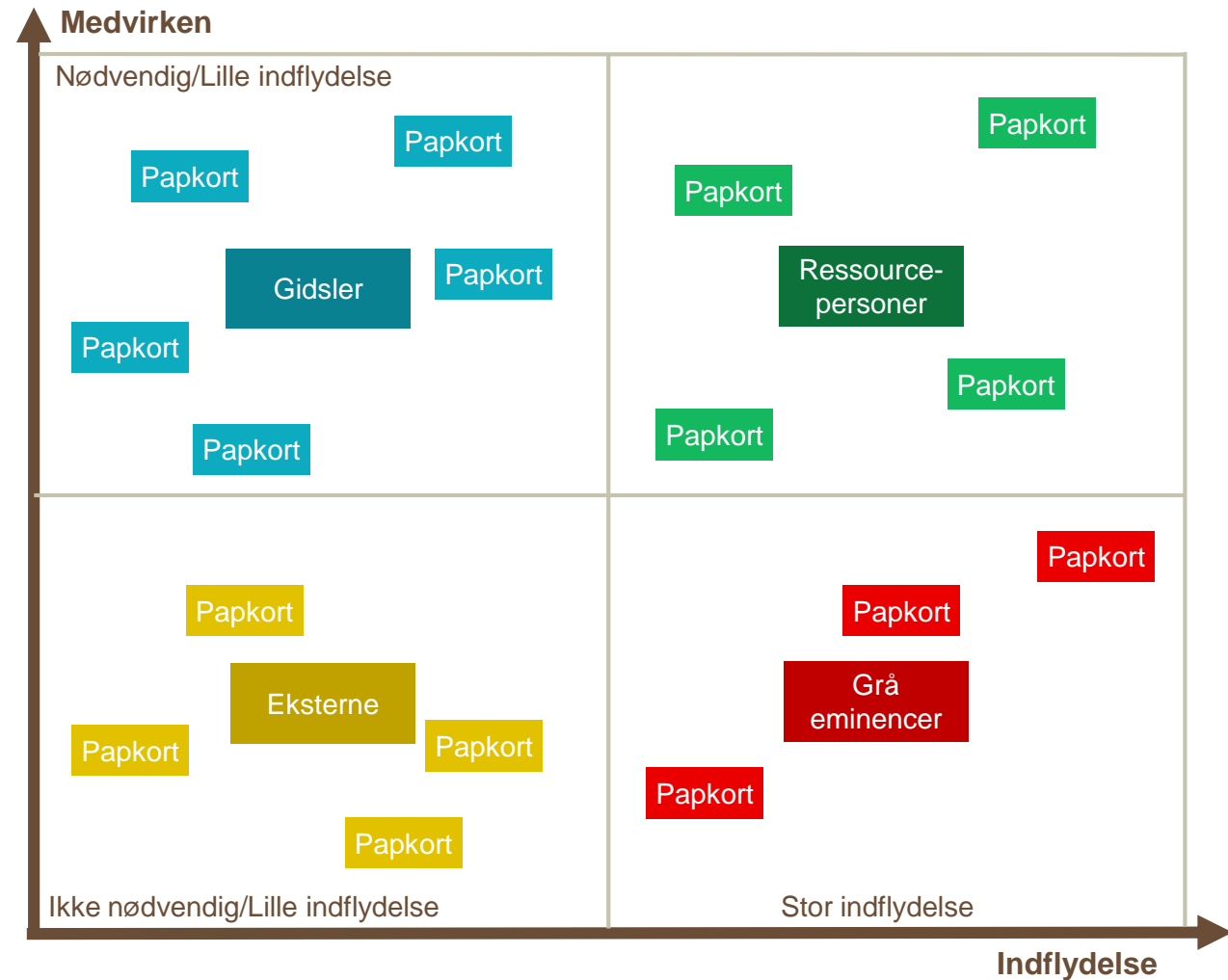
Til den opgave kan du bruge interessentanalysen.

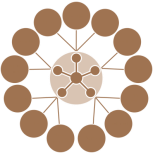
Først step er at skrive hver af dine interessenters navn på et "papkort". Derefter vurderer du både, hvor meget de medvirker i virksomheden, og hvor stor indflydelse de har på virksomheden.

Nogle interessenter – **gidslerne** - er, selv om de ikke har den store indflydelse, nødvendige for, at du kan indfri virksomhedens mål, andre – de **grå eminencer** - har stor indflydelse uden de er direkte involveret i virksomheden.

Ressourcepersoner er nødvendige og har stor indflydelse. **Eksterne** interessenter bidrager ikke meget i løsningen af opgaverne og deres direkte indflydelse er hellere ikke så stor.

Papkortene placerer du i den matrix du kan se på figuren.





Hvordan - interessenter

Næste step er at finde ud af, hvordan du vil håndtere den enkelte interessent. Alle interessenter skal du håndtere på en sådan måde, at du får minimeret de ulemper og maksimeret de fordele interessenterne kan opleve. Med analysen får du kortlagt, hvem du skal involvere direkte i din virksomhed og hvordan det kan ske. Du finder også ud af, hvem du kan nøjes med at holde informeret og hvordan du kan gøre det.

Interessenternes interesse i og indflydelse på din virksomhed kan skifte karakter undervejs. Det er derfor vigtigt, at du løbende justerer interessentanalysen og tilpasser din håndtering af interessenterne. Du kan med fordel udarbejde en handlingsplan for håndteringen af interessenter.

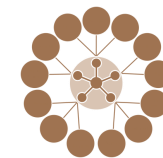
Interessentanalyse

Virksomhed				Udfyldt af	Dato
Interessent	Interessenten kan opleve følgende FORDELE ved projektet	Interessenten kan opleve følgende ULEMPER ved projektet	Samlet vurdering af interessentens bidrag/position (1-5)	Håndtering af interessenten	

Mere viden

- [Læs mere om, hvordan du og din rådgiver arbejder bedst med Interessentanalysen](#)
- [Download skabelon til Interessentanalysen](#)

Du finder materialet på [LandbrugsInfo](#) > [Ledelse](#) > [Forretningsudvikling](#) > [Beskriv organisationen](#)



IVAN DAMGAARD

Chefkonsulent

Kompetencer & Vækst, Forretning & Implementering

+45 8740 5036

+45 2916 3134

ivd@seges.dk

Agro Food Park 15, 8200 Aarhus N