

Fra ide til byggeri

Teamleder Mads Waidtløw
Agri Nord Team svin

Cases

- Case 1:
 - Udvidelse fra 1000 til 1900 søer.
 - Miljøgodkendelsen var sendt ind inden projektet startede. Der er arbejdet med byggeri, Licitation, byggestyring og indkøring.
 - Primært samarbejde mellem Bygningskontor og byggeri.
 - Status: Ny dr-stald taget i brug, Polteløbninger godt i gang, renovering af eksisterende dr-stalde til farestalde i gang.

Fordele/bagdele

- Tættere kontakt/mere sparring mellem bygnings og svinekontoret. Specielt i indretningsfacen.
- Hvem er tovholderen?? Styr på hvem der har bolden!!

Cases

- Case 2:
 - Udvidelse fra 550 til 1200 søer.
 - Startet op i projektet med økonomi, miljø og svin.
 - Miljøgodkendelse i høring til 2/1 2012.
 - Fordele/ulemper
 - Havde opstartsmøde med 3 konsulenter. Det kan både være godt og skidt!! Hvis landmanden i forvejen er lidt usikker, kan han godt blive klemmt.

Fokusområder

- Vi har diskuteret meget hvordan ”tovholder rollen” skulle fungere, og dermed den interne kommunikation.
- Produktudvikling og krydssalg. Der har bare været alt for få at sælge til!!!

Formidling internt

- Der blev fortalt om projektet på fælles personalemøde d.26/10.

Formidling eksternt.

- Årsmøde 2011. Specielt fokus på produkter omkring byggeri og byggestyring.
- E-kontrolmøde d. 31/5. Fokus på produkter.

Nye produkter

- **OPTI BYG:** Hele paletten
- **Byggestyring:** Fokuserer på kunder, der bruger total-entreprenører. Fokus på projektgennemgang, byggestyring og opstart. Køb af samlet pakke giver rabat på timeprisen.
- **Skema:** Krav og konsekvenser ved miljøgodkendelse. Bruttoliste som tilpasses landmanden.

Konklusion

- Kommunikation er svært. Hvem har bolden, og hvad er aftalt.
- Tværfagligt samarbejde er meget personafhængigt. Derfor svært at putte i en "kasse".
- Faste koncepter er svære at sælge.