

Fra ide til færdigt byggeri 2011, LMO

Slutrapport lavet af projektleder i LMO, Joachim Glerup Andersen, mobil 22312439, mail: jga@lmo.dk
LMO har adresse på: Trigevej 20, 8382 Hinnerup.

Deltagere i projektgruppens arbejde:

Henning Hansen, Driftsøkonomi.

Susanne Østerby, Miljø.

Knud Overgård Andersen, BTA.

Ansvarlig chef: Karsten Lauridsen, Vicedirektør.

Projektplan 2011

	Emne	Form
Møde 1 Februar	Status og inspiration: <ul style="list-style-type: none">• Inspiration til tværfagligt samarbejde fra andre brancher. MTHøjgaard projektleder holder indlæg.• Status på projektgruppens arbejde og produkter.• Nye projekter i gruppen for 2011.	Indlæg fra ekstern totalleverandør af byggerier til andre end landbrug.
Møde 2 April	<ul style="list-style-type: none">• Videreudvikling af produkter i faserne: Ansøgning, projektering, byggeri og indkøring.	Plan og miljø deltager som projekt inspirator.
Møde 3 Maj	<ul style="list-style-type: none">• Implementering i <i>hele</i> LMO. Plan og hold ånd.	Plan og miljø deltager som projekt inspirator.
Møde 4 Oktober	<ul style="list-style-type: none">• Opsamling på driften af de produkter som vi har fået ud og virke hos kunderne.• Markedsføring. Salg og kommunikation ud til vores kunder.	Kommunikations koordinator med.
Møde 5 December	<ul style="list-style-type: none">• Implementering hos kollegaer - opfølgning.• Markedsføring. Salg og kommunikation ud til vores kunder.• Afrapportering.	

Optimering af proces omkring rådgivningspakken (den tværfaglige rådgivning)

- Projektleder som bærer processen helt fra ide til færdigt byggeri. Tidligere var projektlederen typisk miljørådgiver i starten og byggerådgiver i slutningen. Fremover bliver det kun én person som følger projektet hele vejen.
- Ensartet basis for budgetforudsætninger. Afdelingerne, svin og økonomi, skal være enige og bruge forudsætningerne for f.eks. foderpris og svinenotering nogenlunde ens. Det skal være basis priser som den enkelte landmand så evt. kan ønske at fravige.
- Alle kunder med uafsluttede sager kontaktes af projektleder for at afgøre status. Udfordringen det sidste år er at mange har nogle gode projekter, men er blevet stoppet af en eller flere interessenter. Nogle er blevet stoppet af investorer pga. de ikke vil finansiere virksomheder med lav soliditetsgrad. Andre er blevet stoppet af myndighederne som skal godkende påvirkning af omgivelserne. Det kan være for korte afstande til naboer, for stor ammoniak emission til naturområder m.m. Vores markedsførings tiltag har derfor meget fokus på fortsat at holde kontakten til disse kunder således at projekterne tilrettes og dermed kan godkendes hos interessenterne.
- Pænere præsentationsmateriale til brug ved byggerier er kopieret til ejendomshandler. Der bygges næsten ikke nye svinestalde, men der handles en del ejendomme. Før køb af en ejendom er der mange dele af den kommende virksomhed som skal analyseres og beskrives i en forretningsplan. Denne analyse er ens uanset om der skal investeres i en stor ny stald eller et opkøb af naboejendom. Begge dele kræver god beskrivelse for at blive godkendt hos investorer.
- Inspiration fra MT Højgård angående deres metode til tværfaglig planlægning af byggeri. MT Højgård er ingeniør firma som leverer totalentrepriser til erhvervslivet. De har bygget vores nuværende domiciler i Viborg og Søften. Projektleder holdte indlæg om hvordan de får deres ingeniører, arkitekter og håndværkere til at arbejde effektivitet sammen. I landbrug er ingeniører og arkitekter delvist erstattet af rådgivere ansat i de forskellige afdelinger.

Demonstrationer hos landmandscases

Sager i 2011

- A: Sag hvor søerne skal være løse i 2013. Byg, miljø og svin har haft sambesøg og afgjort alle vigtige spørgsmål på kort tid. Bagefter er der opnået godkendelse af tilbygning.
- B: Sag hvor søerne skal være løse i 2013. Miljø, økonomi og svin er indblandet. Er stadig i afklaringsfase pga. kompleks virksomhed. Der er lavet planer for en række forskellige alternativer med beregning af investering og rentabilitet fremover. Ingen af alternativerne var rigtig gode, og derfor er nuværende plan at omlægge til økologiske slagtesvin pga. højere værdiskabelse i produktet. Sagen ligger pt. til godkendelse hos både investorer og myndigheder.
- C: Udvidelse af sohold. Miljø, økonomi, svin og byg er indblandet. Har nedskåret investeringsbeløbet en række gange. Nye signaler fra bank og lavere byggepris har gjort at kunden pt. forsøger endnu en gang at få bank og realkredit til at investere i en større investering. Skulle det blive afslag igen er der udarbejdet en plan B.
- D: Lovliggørelse vha. byggeri. Økonomi, svin og miljø er indblandet. Nuværende stald anlæg er for lille til mængden af grise som der produceres i soholdes. Kompleks sag som ikke er afsluttet.

Fordele for landmændene:

- Hurtige og klare svar pga. sambesøg. Et tværfagligt samarbejde *uden* kunden er tilstede bliver nemt til en masse møder hvor der bliver truffet beslutninger som kunden egentlig ikke støtter op omkring. Det undgås ved oftest muligt, og hvor det giver mening, at arbejde i samme rum som kunden. Alle oplever en synergi effekt. En brainstorm er ofte nødvendigt. For at den skal blive god skal der mange

idéer på bordet, og der skal være en effektiv indskrænkning bagefter. Mange ideer opnås bedst ved at være mange møde deltagere.

- Vi når oftere til de gode løsninger pga. idéerne bliver hurtigt markeret som god, dårlig, måske. Hurtig og fejlfri indskrænkning er næsten umulig, hvis ikke alle er samlet. Gøres det af kun 1 rådgiver og kunden, begås der ofte fejl enten pga. den gode ide ikke bliver nævnt eller fordi den gode idé bliver fravalgt på forkert datagrundlag.

Ulemper for landmændene:

- Det er større regninger som kommer på én månedsfaktura. I stedet for at rådgiverne er hos kunden i hver deres måned kommer der en samlet regning i samme måned.
- Hvis sagen går i hårdknude hos f.eks. bank eller kommune er udgiften til møderne ofte spildt. Det er svært at lave mere effektivt pga. det er udviklingsarbejde hvor der beskrives ideer som efterfølgende skal kunne godkendes hos interessenterne. Selvom vi som rådgiver forsøger, er det svært at vide på forhånd hvad der vil blive godkendt og hvad der ikke kan godkendes.

Formidling af koncept overfor landmænd

- 2013 møder. I 2010 afholdt vi møde med alle potentielle kunder i områderne. I 2011 er også planlagt møde, men det er flyttet til starten af 2012 pga. en ekstern oplægsholder. Emnerne på møderne er: Finansiering, hvordan laves miljøgodkendelsen/anmeldelsen, hvilket inventar skal man vælge, hvilken type stald skal man bygge til de drægtige søer osv.
- Nyhedsmails. I 2011 har vi blandt andet haft en fælles kampagne imellem byg og svin hvor vi markedsførte at man kunne købe os med rabat til at rådgive i sager omkring 2013 anlæggene. Der blev solgt 5 af disse forløb hvori både svin og byg fik opgaver med hjem.
- Hjemmeside. En af vores første faser i proces oversigten "Projektstart" er beskrevet.
- LMO avisen. Løbende artikler om arbejdet. f.eks. case A præsenteret.

Formidling af koncept på eget center

- Afdelingsmøder i: Ledelsen, Svin, økonomi, miljø og byg.
 - Mål:
 - At få implementeret metoderne i projektet hos vores kollega.
 - At få vores kollegaer til at sælge vores tværfaglige samarbejde til deres egne kunder.
- Intranet informationer.
 - Ved nyheder eller ændringer er der udsendt besked til de andre ansatte på centrene.

Afsluttende evaluering af projektet

Gruppens udbytte af projektet:

- Der kommer nye vinkler på aktuelle projekter hvormed hver rådgiver bliver mere vidende om andre områder end blot ens eget, og kan bruge dette i de efterfølgende projekter. Det er en stor hjælp i komplekse sager med flere problemer i flere forskellige faggrene.
- Processkemaet har givet et godt overblik over hvor omfangsrig vores ydelser til kunden er og hvorfor det nogle gange bliver lidt overvældende. Men det er bare et stort arbejde at lave investeringer i de størrelser og dermed bliver ydelserne og store. Proces skemaet har vi desuden i 2 versioner: En med formål at give kunden et overblik og en med formål at give projektlederen overblikket.

Timing

Projektet har medført stor vidensdeling imellem afdelinger med deling af værktøjer, sambesøg, brug af hinanden osv. Dette bruges i vid udstrækning ved f.eks. 2013 rådgivning og ejendomshandler hvor der skal investeres på den nye ejendom. Desværre har der været alt for få kunder til at lave nogle rigtige cases hvor alle 4 afdelinger var indblandet i længere og større forløb.