

LandboNord - leveranceplaner

2011

Den Europæiske Union ved Den Europæiske
Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.

Landmandens Bundlinje NU!

Implementering af rådgivning med effekt

LandboNord

LandboNords kampagne har fokus på at få de gode erfaringer LandboNord gjorde sig i Din Bundlinje NU! bredt ud til endnu flere landmænd. De har derudover taget intaitiv til en aktivitet, hvor de vil Løfte Landmandens Bundlinje ved. at udfordre ham på hans udvejning af slagtesvin.



Klik på et af billederne og du får adgang til planerne som pdf-fil.



Kampagneaktivitet I. At nå ud med Din Bundlinje NU! til endnu flere landmænd: Din Bundlinje NU!
Kampagneaktivitet II. At skabe effekt af rådgivning om udvejning af slagtesvin: Udvejning af slagtesvin

LandboNords Kampagneleder:

Merete L. Andersen



Svinerådgiver & HR-konsulent
Brønderslev
Telefon: 96241884
Mobil: 20106194
E-mail: mla@landbonord.dk

Landmandens Bundlinje NU!

LandboNord

- Din Bundlinje NU!

Landmandens gevinst

Det oplever landmanden

Landmanden skal opleve, at der via en målrettet og fokuseret indsats på udvalgte områder på bedriften kan opnås et forbedret økonomisk resultat. En kvalificeret udvælgelse og prioritering af de enkelte indsatsområder, samt en tæt opfølgning vil være med til at sikre at målene nås.

Processen vil vare fra primo oktober 2011 til ultimo juni 2012.

Sådan måler vi effekten hos landmanden

Der udarbejdes en handlingsplan for hver aktivitet der inkluderer: Mål og delmål, aktiviteter, ansvarlig, potentiel gevinst og deadline.

Effekten baseres på en forventningsafstemning mellem rådgiverne og landmanden.

Forretningspotentialiet

Antallet af kunder

10 kunder fra Kvæg
10 kunder fra Svin
10 kunder fra Planteavl
18 kunder fra Driftsøkonomi

Der kan være overlap blandt de udvalgte kunder, så der forventes mellem 20 – 48.

Kunderne forventes udvalgt inden d. 15. oktober 2011.

Salg pr. kunde

Det forventes at processen har en omsætning pr. kunde på omkring 20.000 kr. eller samlet mellem 400.000-960.000 kr. Alle ydelser afregnes efter tidsforbrug.

Andet

Målet for LandboNord er at øge indtjeningen hos vores kunder, og ad den vej skabe nogle succes historier der vil medvirke til at "Din Bundlinje NU!" kan sælges til flere kunder, end dem vi selv har udvalgt.

Aktiviteter mod landmanden

- Opstartsmøde med landmand og 2 konsulenter (driftsøkonomi- og fagkonsulent) - Udarbejdelse af strategi og handlingsplan, udpegning af mål og delmål med potentielle kroner
- Forventet 3 opfølgingsmøder.

Ledelsens fokus

1. Opbakning
2. Sikre ressourcer
3. Skabe motivation og synlighed
4. Synliggør vigtigheden af kampagnen internt i LandboNord.

Intern aktivitet

- Konsulenterne udvælger selv de kunder de skal arbejde med.
Kriterier: Landmand er her om 5 år og har potentiale for at tjene mere
- Kick-off møde med mål og spilleregler
- Beskrivelse af proces hos landmanden (fx hvad skal være klart inden 1. møde)
- Alle dokumenter placeres i SharePoint under tværfaglig
- Intern opfølgning på proces hos kunder (Assistent/sekretær og tovholder følger op)
- Intern konkurrence med præmie på fx et weekendophold (evt. en dommer udefra).

Medarbejderudvikling via kampagnen

- Træning i systematisk kundetilgang
- Videndeling
- Indsigt i kundens motivation
- Tværfagligt samarbejde
- Mersalg
- Synlighed af effekt.

Markedsføring

- Indlæg på Årsmøde for Økonomi
- Kampagneplan på "Plænen"
- Artikel i "Mit LandboNord" – eventuelt som kunde case
- Orientering om aktiviteten i "Ambassadøren"
- Artikelserie i "Landbrug Nord"
- Artikel i "Landbrugsavisen"
- Hjemmesiden
- Mail gimmick

Kampagneleder Merete L. Andersen
T: 9624 1884 E: mla@landbonord.dk

Landmandens Bundlinje NU!

LandboNord

- Udvejning af slagtesvin

Landmandens gevinst

Det oplever landmanden

Landmanden skal opleve, at der via en målrettet indsats omkring indvejnningen af slagtesvin, skabes en positiv effekt på bundlinjen gennem en bedre afregningspris fra slagteriet.

Landmanden og konsulenten vil gennem et samarbejde over 5 måneder, skabe en proces der sikrer en bedre afregning gennem fokus på udvejningsvægten på slagtesvin. Der skal sikres en tæt sparring mellem landmanden og konsulenten samt udarbejdes en plan for opfølgning hos landmanden – målet fastsættes af landmanden.

Der udvælges en gruppe af 5-7 landmænd, der indgår i en "erfa-gruppe" som konkurrerer mod hinanden.

Processen forventes at løbe fra primo november 2011 til ultimo marts 2012.

Sådan måler vi effekten hos landmanden

Den indledende indsats i gruppen bliver, at man i fællesskab, med deltagelse af fagkonsulenter, definerer de parametre gruppen ønsker at blive målt på – da det er en kompleks afregningsstruktur.

Der vil blive udarbejdet individuelle mål og handlingsplaner for den enkelte landmand.

Forretningspotential

Antallet af kunder

5-7 slagtesvineproducenter

- Hvem deltageren fra bedriften er, vælger landmanden (ejer) selv!

Salg pr. kunde

Det forventes at processen omfatter 4 fællesmøder á 3 timers varighed. Der skal desuden udarbejdes individuelle handlingsplaner for processen på hver bedrift – samlet pris forventes at være 10.000 kr. pr. deltager.

Andet

Målet for LandboNord er at skabe nogle ambassadører på området for udvejning af slagtesvin, som kan inspirere og motivere andre landmænd til at gå i gang med lignende projekter.

Aktiviteter mod landmanden

- 4 fællesmøder
 - Indledende møde
 - Præsentation af handlingsplan og delresultat 1
 - Delresultat 2
 - Resultatmåling og kåring af vinder
- Mellem fællesmøde 1 og 2 udarbejdes individuelle handlingsplaner
- Eventuelt kontakt fra landmand til konsulent inden hver levering

Ledelsens fokus

- Opbakning
- Sikre ressourcer
- Skabe motivation og synlighed
- Synliggøre vigtighed af kampagnen internt i LandboNord

Intern aktivitet

- Fælles udvælgelse af kunder
- Intern konkurrence mellem kunderne
- Resultaterne følges internt

Medarbejderudvikling via kampagnen

- Forandringsprocesser
- Indsigt i kundens motivation
- Tværfaglighed
- Synlighed af effekt

Markedsføring

- Artikel i "Mit LandboNord" – eventuelt som kunde case
- Orientering omkring aktiviteten i "Ambassadøren"
- Artikelserie i "Landbrug Nord" omkring opstart og afslutning
- Artikel i "landbrugsavisen"

Kampagneleder Merete L. Andersen
T: 9624 1884 E: mla@landbonord.dk

Leveranceplan

Landmandens Bundlinje NU!^e

LandboNord^a



Version 2

Dato

1. sept. 2011

Mål:

Planlagt og gennemført kampagne for rådgivning – med fokus på løft af bundlinje hos landmand og på centret. Planlagt og gennemført forløb om effekt af rådgivning med udgangspunkt i en aktivitet i kampagnen. En gruppe af landmænd er involveret i aktiviteten.

Opnået pr.: 31.12.2011

Dokumenteret: I forhold til krav ifølge leveranceaftale.

Leverance og aktiviteter		Ansvar/ backup ^b	Deadline	<input checked="" type="checkbox"/>	1.000 Kr.	vfl
1.	Deltagelse i fælles møde om "Hvad er effekt?"		07.09.11		5	5782
	Tilbud fra backup: Forbedrende workshop til arbejdet i "effektgrupper"	EVG				
2.	Kampagneplan. Aktiviteter – internt og eksternt ^c . Ejerskab hos LandboNord's medarbejdere. Skal være godkendt i LandboNord's ledelse.		15.09.11		15	5782
	Tilbud fra backup: Sparring på kampagneplanen. Planlægningsworkshop.	JEN				
3.	Plan for "Effektgruppe" med udgangspunkt i en aktivitet – fokus: økonomistyring - i kampagnen. Minimum to møder i Effektgruppen/grupperne.		01.10.11		5	5782
	Tilbud fra backup: Deltagelse i planlægningsmøde. Deltagelse i møde i Effektgruppen.	MRJ EVG				
4.	Materiale intern markedsføring – sådan skaber LandboNord ejerskab blandt medarbejderne.		15.10.11		5	5782
	Tilbud fra backup: Sparring på plan og ideer. Udarbejdelse af materiale.	ASK				
5.	Materiale eksternt markedsføring – sådan fortæller LandboNord landmændene om indholdet i kampagnen - fra logo, over kuvertfyld til pressemeddelelser og artikler.		15.10.11		5	5782
	Tilbud fra backup: Sparring på plan og ideer. Udarbejdelse af materiale. Tilretning af tekst.	ASK				
6.	Erfaringerne fra 1. møde i "Effektgruppen"		01.11.11		7	5782
	Tilbud fra backup: internt møde/fælles workshop - erfaringsopsamling. Sparring om det overordnede forløb. Sparring om indholdet i konkrete rådgivningsforløb og effekten af disse.	EVG				
7.	Ledelsens opfølgning – tilbagemelding på kampagnen og dens forløb.		01.11.11		5	5782
	Tilbud fra backup: Sparring om tilrettelæggelse og indhold til evalueringen.	JEN				
8.	Materiale eksternt markedsføring – sådan fortæller LandboNord de gode historier fra aktiviteterne i kampagnen – pressemeddelelser, artikler m.m.		15.11.11		5	5782
	Tilbud fra backup: Sparring på plan og ideer. Udarbejdelse af materiale. Tilretning af tekst. Artikler "opløftet" til landsdækkende.	ASK				
9.	Erfaringerne fra 2. møde i "Effektgruppen"		10.12.11		8	5782
	Tilbud fra backup: internt møde/fælles workshop - erfaringsopsamling. Sparring om det overordnede forløb. Sparring om indholdet i konkrete rådgivningsforløb og effekten af disse.	EVG				
10.	Ledelsens evaluering af kampagnen – og den forretning, der blev opnået og kan opnås. Hvad var ressourceforbruget? Hvilket potentiale blev der hentet? Hvad er perspektivet fremadrettet?		10.12.11		5	9712
	Tilbud fra backup: Sparring om tilrettelæggelse og indhold til evalueringen. Spørgeundersøgelser via SurveyXact. Udarbejdelse af Business Case under deltagelse af "eksternt konsulent" ^d .	JEN				
11.	Sådan gik det ... i 2011		15.12.11		10	5782
	Tilbud fra backup: Fælles workshop og erfaringsudveksling.	JEN				
					75	

NOTER

Note	Bemærkninger
a	Der er fem centre LRØ, LMO, LandboNord, SLF og Østdansk LandbrugsRådgivning med en parallel leveranceplan.
b	Projektgruppen på VFL: JEN (opfølgning), ASK (markedsføring), EVG (effekt) og DOM (kampagne) står "altid" til rådighed.
c	For gode ideer til aktiviteter kan henvises til: Posters " Implementering af rådgivning med effekt " indeholder følgende projekter: DLBR Mark Online Light-versionen, Forbedret klovsundhed, Manualer - Best practise i svinestalden, Mellemafgrøder - Et alternativ, der betaler sig, Modernisering af mastitisbekæmpelsen, Sænk sodødeligheden, Arbejdsplanlægning Kvæg, Dynamisk Strategi, Helhedsorienteret risikostyring, Proaktiv og Integreret Produktionsrådgivning, Virksomhedssekretær og Økonomistyring.
d	For at få fokus på forretningen er der ud over de 75.000 kr. sat 10.000 kr. (9712) af til betaling af en virksomhedskonsulent fra VFL, Udvikling, der skal bidrage til udarbejdelsen af Business Case. At have en ekstern konsulent er et vigtigt signal om at det er LandboNord's egen Business Case. Og ikke en opgørelse der er lavet af en projektmedarbejder fra projektet "Løft Landmandens Bundlinje NU!"
e	Det interne kampagnesite er: lbnu.dlbrblog.dk

Log 2011

Dato	Int.	Bemærkninger
11.06.11	DOM	Version 1 – brugt ved møde på centret
29.08.11	DOM	Version 2 – Intern plan – samler planerne for flere delaktiviteter.

From: [Dorte Marcussen](#)
To: [Birgit Winther Sørensen](#)
Subject: VS: Vedr. "DIN BUNDLINJE NU"
Date: 29. september 2011 08:30:55
Attachments: [Kampagneplan_din_bundlinje_NU_LandboNord_01.docx](#)
[Kampagneplan udvejning af slagtesvin_LandboNord_01.docx](#)

Jeps

Venlig hilsen

Dorte Marcussen

Projektleder, Landmandens Bundlinje NU!
Udvikling

T +45 8740 5596 (direkte) | M +45 3092 1761 E dom@vfl.dk

VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Agro Food Park 15, Skejby, DK 8200 Århus N
www.vfl.dk

Videncentret for Landbrug er en faglig dattervirksomhed i Landbrug & Fødevarer.
Vi er partner i Dansk Landbrugsrådgivning, der leverer uvildig rådgivning
til landmænd, gartnere og andre kunder.

Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet

Fra: Merete L Andersen [mailto:mlla@landbonord.dk]
Sendt: 29. september 2011 08:32
Til: Dorte Marcussen
Emne: VS: Vedr. "DIN BUNDLINJE NU"

Hej Dorte,

Hermed ledelsens godkendelse af kampagneplanerne. Den underskrevne kontrakt er sendt med posten i går, så den skulle du gerne modtage i dag.

Med venlig hilsen

Merete L Andersen

Fra: Poul Stendahl
Sendt: 28. september 2011 16:38
Til: Chef-gruppen
Cc: Merete L Andersen; Jørgen Cæsar Jensen; Inge G. Jensen
Emne: Vedr. "DIN BUNDLINJE NU"

Hermed fremsendes kampagneplaner for "DIN BUNDLINJE NU"

Jørgen Cæsar og jeg har i dag gennemgået planerne med Merete L. Andersen og har sagt go for igangsætning af projektet og planerne.

Der er aftalt opstartsmøde om udvejning af slagtesvin **primo oktober**, og Navne til bundlinjeprosjektet fra fagafdelinger og driftsøkonomer skal være Merete i **hænde senest den 10. oktober**

Evt. på dagsordenen som et underpunkt fredag

Med venlig hilsen

Poul Stendahl
Chefrådgiver



Erhvervsparken 1
9700 Brønderslev

Telefon 9624 2424
Direkte telefon 9624 1875
Mobil telefon 2128 8526
Fax 9624 2426
E-mail pst@landbonord.dk
Web www.landbonord.dk



Denne e-mail kan indeholde fortrolig information eller information, som kan være omfattet af tavshedspligt. E-mailen er udelukkende beregnet for den eller de i adressefeltene angivne modtagere og brug af informationen af andre end disse er ikke tilladt. Hvis denne e-mail er modtaget ved en fejl, beder vi Dem venligst give meddelelse herom straks på 9624 2424 eller på mail@landbonord.dk
Denne e-mail og eventuelt vedhæftede bilag er efter vores overbevisning ikke behæftet med virus eller andre fejl.

Denne mail er blevet scannet af <http://www.comendo.com> og indeholder ikke virus!
