

Manual til værdibaseret rådgivning i landdistriktsudvikling

Naturværdi

Arbejdsgl

Nytteværdi

Goodw

Økonomi

Selvstændi

PR-værdi

Lokalsamfund

Værdier og landdistriktsudvikling

God landdistriktsudvikling bygger på værdier, udvikler værdier og ikke mindst skaber værdier.

I denne sammenhæng skal begrebet værdi vel at mærke forstås som mere end kun en økonomisk term. Også landmandens faglige stolthed, livsglæde, naturens rigdom, det gode naboskab, lokalt tilhørsforhold, demokrati, æstetik og meget andet er i spil, når vi taler om værdier i forbindelse med landdistrikter.

Det er landmandens (eller andre rådgivnings-søgendes) værdier, som er basis for hele forløbet. Imidlertid er et menneskes grundliggende værdier ofte ubevidste for den pågældende selv. Mange værdier ligger på ryggraden og danner grundlag for vurderinger og handlinger, uden man egentlig tænker over det.

Men når værdierne skal i spil i forbindelse med et landdistriktsprojekt, skal de frem på bordet, og der skal tales om dem. Værdierne skal udgøre det kompas, som landdistriktsprojektet skal styres efter mellem krav og forventninger fra omgivelserne. Og kompasset kan kun bruges, hvis det er synligt.

Formålet med denne manual er at give landdistriktskonsulenter et sæt redskaber til at bygge kompasser i samarbejde med de landmænd, som de rådgiver.

Manualen skal ses i sammenhæng med hæftet 'Landdistriktsudvikling. Værdier – Metode – Praksis', som giver en introduktion til værdibaseret rådgivning om landdistriktsudvikling.

Citaterne i denne manual stammer fra tre konsulenter, som har været med til at udvikle den værdibaserede metode og har afprøvet den i praksis.

Manual til værdibaseret rådgivning i landdistriktsudvikling

Manualen er et led i projektet Værdien af landdistriktsudvikling i praksis.

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

Overordnet projektledelse: Jørgen Korning, Videncentret for Landbrug.

Projektledelse for manualen: Birgitte Wiedemann Larsen, Videncentret for Landbrug.

Tekst og bilag er blevet til efter konstruktive bidrag fra:

Solveig Kappel, projektrådgiver og ejendomskonsulent, Sønderjysk Landbrugsrådgivning

Rikke Sønder, landdistriktskonsulent og afdelingsleder, Landboforeningen Gefion

Kirsten Birke Lund, landdistriktskonsulent, LandboNord og Kiba Consult ApS

Lars Skou Glerup, selvstændig konsulent, Lars Glerup Natur- og Jordbrugsrådgivning

Redaktion: Freelancejournalist Per Henrik Hansen (www.perhenrik.dk)

Layout: ph7 kommunikation (www.ph7.dk)

Redaktionen afsluttet december 2012

Trykt i 1000 eksemplarer på Svanemærket papir.

Tryk: Lasertryk



**VIDENCENTRET
FOR LANDBRUG**



Ligheder og forskelle mellem traditionel og værdibaseret rådgivning

En beskrivelse af det perfekte rådgivningsforløb findes ikke. Uanset metode vil forløbet altid være afhængig af den givne situation og rådgiverens evne til at aflæse den og omsætte signaler til konkret viden, der matcher det aktuelle behov.

Mestres denne teknik, er der til gengæld ikke særlig langt til at kunne afdække værdierne i forhold til landdistriktsudvikling. Der er således ikke tale om nogen ny eller revolutionerende metode i rådgivningen, men snarere en anderledes anskuelsesvinkel og et mere tværfagligt fokus, end den normale praksis fordrer.

I den traditionelle rådgivning bestræber man sig på at gå direkte til kernen i det problem, som landmanden fortæller om, og finde en konkret løsning på det. Hvorimod man i den værdibaserede rådgivning bruger ressourcer på at undersøge, om der er flere problemer eller behov end det umiddelbart synlige.

Når det er tilfældet, vil det være en fordel at integrere løsnin-gerne eller måske opfordre til en helt anden løsning, der giver samme resultater, men af mere bæredygtig og langsigtet karakter.

Den værdibaserede metodes tre trin

Den værdibaserede metode er baseret på tre trin, som i det følgende beskrives nærmere:

- 1) Afdækning af værdier og mål
- 2) Udarbejdelse af udviklingsplan
- 3) Iværksættelse af konkrete aktiviteter og/eller projekter

Grafisk kan metoden fremstilles som vist øverst i næste spalte.

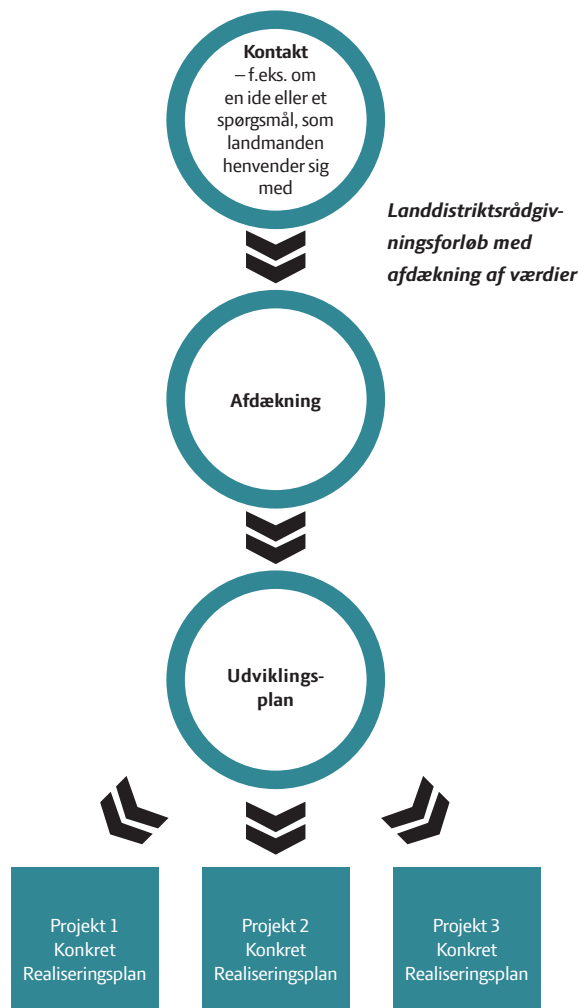


Det har været sjovt og superspændende, at der med denne metode er tid og rum til en mere dyb kontakt og kommunikation, end rådgivning om en konkret ydelse ofte levner tid til ... En sådan helhedssnak giver rigtig mange spændende nye ideer, udvikling og mersalg af andre ydelser, hvilket overraskede mig.

Solveig Kappel, Sønderjysk Landbrugsrådgivning

Indledende kontakt og afdækning af værdier

I de allerfleste tilfælde begynder et rådgivningsforløb med at en landmand – eller en anden, der søger rådgivning – henvender sig med en konkret problemstilling, som vedkommende ønsker hjælp til. Det kan for eksempel være ansøgning om støtte til et



nyt staldbyggeri eller andre ændringer på bedriften.

Med den værdibaserede metode er det vigtigt, at rådgiveren fra første færd er opmærksom på om det, der er den umiddelbare anledning til kontakten, reelt afspejler alle landmandens behov.

Det vil nemlig ofte være mere givende for landmanden at se tingene i et større perspektiv og lave en systematisk afdækning af de værdier, der er i spil, inden der tages stilling til konkrete løsninger.

I eksemplet med det nye staldbyggeri vil afdækningen måske vise, at miljøhensyn og et tæt familieliv er to afgørende værdier for landmandsfamilien. I så fald vil det være nyttigt at se nærmere på miljøforbedrende teknologier ved staldbyggeri og at undersøge muligheder for at skabe en arbejdsplads for ægtefællens hjemme, inden der laves konkrete planer for den nye stald.

Den indledende kontakt fører over i metodens første trin: Afdækning af de værdier, der er i spil; Både de bevidste og dem som landmanden ikke umiddelbart er bevidst om, men mere har på rygraden.

Da rådgivningen ikke kun drejer sig om selve bedriften, men også om det liv, der leves på gården, er det en stor fordel, hvis landmandens eventuelle ægtefælle eller samlever deltager i møderne.

Brug øjne og ører

De vigtigste redskaber i forbindelse med afdækningen er kon-

sulentens øjne og ører. Det gælder om at være opmærksom på landmanden. Hvad brænder han for? Hvornår tøver han, og hvornår bliver han ligefrem afvisende?

Lige så vigtigt er det, at konsulenten i denne fase ikke kommer med løsninger og svar. I stedet skal man som konsulent sammen med landmanden afdække den base, som sidenhen skal bruges til at finde løsningerne.

Kort sagt drejer sig for konsulenten på dette trin om at lytte og spørge og lade være med at komme med færdige løsninger.

Det kan være en fordel at flytte samtalen om værdier udenfor de vant rammer. For eksempel til landmandens køkkenbord eller ud i haven. Og som nævnt er det en klar fordel, hvis ægtefællen - eller eventuelt et andet nært familiemedlem - deltager.

Hvordan de enkelte afdækningsforløb konkret gennemføres, det afhænger af den individuelle rådgivningssituation, kemien mellem parterne og hvilke metoder, det er naturligt for konsulenten at anvende.

Af disse årsager anvender landdistriktskonsulenterne bag denne manual ikke de samme redskaber i processen.

Konsulenten skal også sørge for at tilpasse rådgivningen til den konkrete kunde. En deltidslandmand og en stor svineproducent med flere ansatte har ikke samme behov – heller ikke når det gælder værdibaseret rådgivning om landdistriktsudvikling.

“ Det er vigtigt, at rådgivningen er en relation mellem mennesker. Det må ikke blive en rutinepræget udfyldelse af skemaer.

Rikke Sønder, Gefion.

“ Jeg havde gode erfaringer med at sende en mail inden det første møde, hvor jeg skrev: ”Jeg vil inden mødet bede jer tænke over jeres ønsker og planer for ejendommen fremover. Tanken er nemlig, at vi først taler om jeres værdier og ideer og prøver at lave en overordnet plan/skitse for ejendommens udvikling de kommende år. Vi skal selvfølgelig også nok nå omkring evt. konkrete tiltag på ejendommen m.v. Det er for mange en rigtig god proces i stedet for straks at kaste sig over det, man vil have lavet her og nu”.

Den mail gjorde, at kunderne var forberedte og havde tænkt over tingene, inden vi mødtes, selv om møderne var kommet ret hurtigt i stand.

Lars Gleerup, Natur og Jordbrugsrådgivning

En indledende samtale

En mulighed er at indlede det nye rådgivningsforløb med en samtale af en halv til en hel times varighed. Her danner konsulenten sig et indtryk af kundens værdisæt.

Inden mødet kan konsulenten med fordel sende en kort mail til kunden med et par stikord om mødets formål. Det får kunden til at tænke på hvilke værdier og visioner, der skal tales om under rådgivningen.

På selve mødet følges nogle gange et fast skema (se bilag A). Andre gange forløber samtalen af sig selv, og en slavisk gennemgang af afdæknings-skemaet vil virke hæmmende.

I stedet for skemaet kan man bruge en interviewguide som den i bilag B.

Hvis man bruger skema eller guide, er det vigtigt at konsulenten har lært sig punkter og spørgsmål hjemmefra, så man slipper for



Det vigtigste på det indledende møde er, at der kommer gang i en levende samtale, hvor landmandsfamiliens værdier bliver synlige. Arkivfoto.



Kortene på bordet hos en økologisk landmand med stor planteproduktion og ferieejligheder. Foto: Solveig Kappel.

at sidde og læse op under mødet. Skema og guide skal blot fungere som huskeseddel og ikke følges slavisk. Det vigtige er, at der kommer en levende samtale i gang, og at konsulent husker at stille de vigtige spørgsmål.

Konsulent skal hele tiden have for øje, at holdninger, prioriteringer og ønsker skal anskues fra flere vinkler, således at eventuelle nedprioriterede behov også vendes.

I praksis kan det for eksempel gøres ved at skitsere to eller tre scenarier ud fra en situation, som kunden beskriver, og så aflæse respons/reaktion på samme. Efterfølgende ledes samtalen hen på et nyt emne, og enten samme eller nye scenarier fremsættes.

På baggrund af dette er det muligt at konkretisere værdierne og deres indbyrdes prioritering. Samtalen afsluttes enten med at skemaet er udfyldt, eller at der er nedfældet stikord, der svarer til informationerne i skemaet. Konsulent og kunden opsummerer i fællesskab materialet, samtidig med at et eventuelt rådgivningsforløb aftales.

Det udfyldte skema eller det tilsvarende papir med stikord bruges ved udarbejdelsen af en udviklingsplan og gemmes derefter i afdelingens kundekartotek. Senere kan det bruges som baggrund for at informere landmanden om nye muligheder, som måtte opstå, og det kan bruges i forbindelse med rådgivningscenterets medlemspleje eller som et led i senere målrettede udviklingstiltag.

Interview med eller uden brug af kort

Hvis man som konsulent synes, at samtalen bliver for stiv, når man bruger et skema under afdækningen af værdier, kan man i stedet gennemføre et interview med landmanden og evt. ægtefælle om værdier og mål.

I bilag B er et eksempel på en interview-guide, som kan hjælpe konsulent til at holde samtalen på sporet og sikrer, at man kommer omkring alt væsentligt.

Oftentimes kan konsulent have gavn af at præsentere landmanden for forskellige pap- eller papirkort under interviewet. På kortene står forskellige værdier angivet som stikord. De kan være gode til at sætte tanker i gang, når man skal til at tænke anderledes, end man plejer.

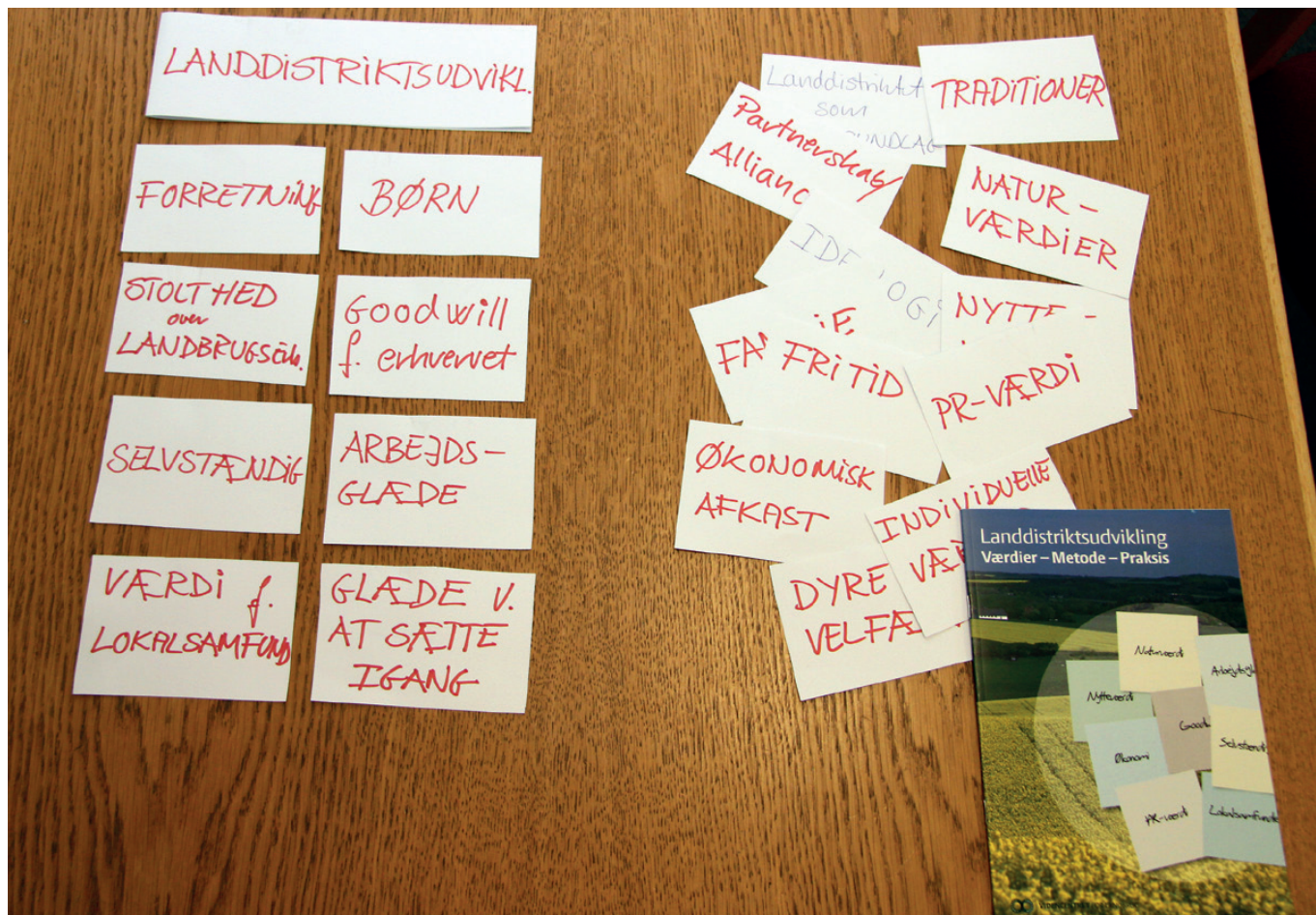
Man kan for eksempel bede landmanden og hans ægtefælle om at lægge kortene på bordet i prioriteret rækkefølge.

Det kan være en stor fordel, at det ikke er konsulent, som siger de ord, der står på kortene. For det er næsten umuligt at undgå, at spørgerens egen præference træder igennem i den måde, man spørger på. Det kan man slippe udenom, ved at stikordene bliver læst i stedet for sagt og hørt.

I det hele taget skal kortene tale for sig selv og ikke forklares nærmere. På den måde opfylder de bedst deres funktion, nemlig at hjælpe kundens tanker og overvejelser på gлед.

“Jeg havde rigtig gode oplevelser med kortene. Jeg var ganske omhyggelig med ikke at læse dem op og ikke prøve at forklare dem for meget. Måske netop fordi vi konsulenter ofte forfalder til at tage ordet og 'ordne' problemet. Her fik jeg virkelig landmanden til at definere nogle emner og følelser.

Lars Glerup, Natur og Jordbrugsrådgivning



Kortene på bordet hos en konventionel produktionslandmand med lyst til brugerdriven innovation. Foto: Solveig Kappel.

Det er også en god idé at medbringe nogle blanke kort. På dem kan man under samtalen skrive landmandens / familiens egne værdier, hvis de ikke er nævnt på et af de andre kort.

Som konsulent kan man lære meget af den måde, kortene bliver lagt op på og diskuteret mellem f.eks. ægtefæller, før de finder deres plads i hierarkiet.

Som støtte for hukommelsen er det en god idé at fotografere bordet med kortene, når de er lagt i prioriteret rækkefølge. Det samme gælder optagelse af samtalen ved hjælp af en diktafon.

Det skal dog også siges, at der kan være konsulent-kunde forhold, hvor brug af kortene vil virke hæmmende for samtalen. I de fleste tilfælde virker kortene dog efter hensigten.

I bilag C er der eksempler på de stikord, man kan skrive på kortene.

Udviklingsplanen

Efter afdækningen er næste trin at omsætte værdierne til en udviklingsplan. Det er her, værdierne kommer i spil som strategisk grundlag for et eller flere landdistriktsprojekter.

Det er vigtigt, at udviklingsplanen er langsigtet, men samtidig konkret og forståelig. Det nytter ikke at udarbejde en stor rap-

port. I stedet er det bedre med et oplæg, der lister en række indsatsområder baseret på resultaterne af afdækningen.

Ud for hvert indsatsområde opsættes der et eller flere mål. Sidst, men ikke mindst, angives, hvordan målet kan nås gennem et eller flere konkrete tiltag.

I praksis laves udviklingsplanen ved at konsulenten udarbejder et oplæg, som diskuteres med landmanden og derefter skrives om til den endelige version.

Bilag D viser et eksempel på en udviklingsplan, sat skematisk op.

Realiseringsplaner

På grundlag af udviklingsplanen kan man gå i gang med den værdibaserede metodes tredje trin: Udarbejdelse af en eller flere realiseringsplaner for helt konkrete aktiviteter og landdistriktsprojekter.

Realiseringsplanerne omsætter værdierne, som de er beskrevet i udviklingsplanen, til fysisk virkelighed.

På dette trin ligner metoden meget den mere traditionelle rådgivnings fokus på konkrete projekter som løsning på konkrete problemer. Forskellen er blot, at i den værdibaserede metode bygger realiseringsplanerne på et bredere fundament, og der er

større sikkerhed for, at det konkrete projekt passer ind i helheden nu og fremover.

Man kan som konsulent eventuelt vælge at udarbejde en realiseringsplan allerede inden – eller samtidig med – man laver udviklingsplanen. Altså tage metodens trin tre før eller samtidig med trin to.

Det er især en mulighed, hvis landmanden har henvendt sig med et meget konkret behov eller ønske om et konkret projekt og har en stærk forventning om at få hjælp til dette, inden der eventuelt tales om værdier og helhedstænkning.

Bilag E 1 viser et skema til en realiseringsplan for et egentligt projekt.

Bilag E 2 viser et mere enkelt skema for mindre tiltag og aktiviteter.

Bilag

Bilagene skal ses som redskaber, der skal hjælpe til at få struktur på det afgørende: At alle landmandens værdier afdækkes og gøres til basis for de konkrete kommende projekter.

Det er ikke en nødvendighed, at man som konsulent indenfor værdibaseret landdistriktsrådgivning anvender alle bilagene. Man kan vælge dem fra, der ikke passer til det konkrete rådgivningsforløb.

Alle seks bilag kan hentes som word-filer på Landbrugsinfo.dk > Tværfagligt > Landdistriktsudvikling.



Skemaet har klart fungeret bedst i de tilfælde, hvor det fungerede som huskeliste og ikke blev brugt som en fast skabelon, der skulle gennemgås fra ende til anden.

Rikke Sønder, Gefion.

Bilag A. Skema til brug ved afdækning

Gårdnavn	
Kontaktoplysninger: Adresse Postnr. By Tlf. Mail	
Bedriftens historie	
Bedriftstype: Størrelse Planteavl/brug (sædskifte) Husdyrejendomme (antal dyr)	
Antal medarbejdere: Faste Sæson Maskinstation	
Er der foretaget nogen produktionsmæssige investeringer indenfor de sidste 5 år? Hvilke?	
Hvorfor blev investeringerne foretaget? Eksempler på stikord: Slitage, nødvendige, godt tilbud, miljøhensyn, lovkrav etc.	
Har eventuelle investeringer indfriet forventningerne?	
Hvordan ser den fremtidige bedrift/produktion ud • på kort sigt? • på lang sigt? Og hvis der ikke er nogen begrænsninger på drømmene?	
Hvor mange personer er der i husstanden?	
Familiens tilknytning til: Gården Lokalområdet Eggen	
Er familien engageret i lokalområdet udover landbruget? Eksempler på stikord: Forsamlingshus, sport, foreninger, fællesskab med naboer etc.	
Hvad prioriterer familien højest i dagligdagen, hvis der ses bort fra landbruget? Eksempler på stikord: Busforbindelser, sportsaktiviteter, naturen, miljøet, legekammerater etc.	
Hvordan vil lokalområdet se ud, hvis I kunne bestemme frit?	
Eventuelt.	

Bilag B. Interviewguide



Interviewguiden bør indstudies hjemmefra, så samtalen får et flydende forløb, og man ikke skal sidde og læse en masse op.

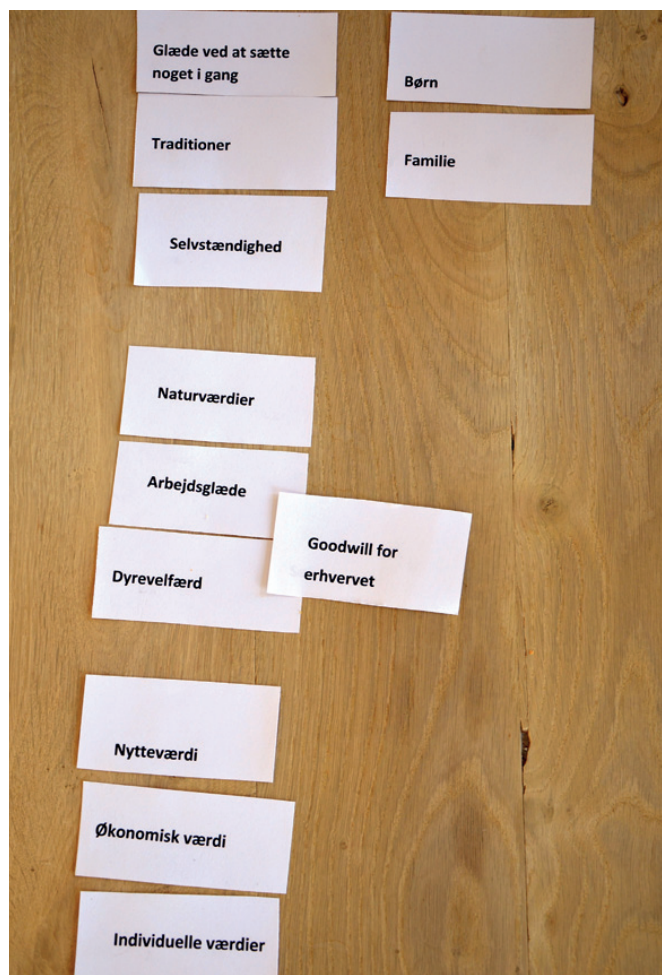
Rikke Sønder, Gefion

Som alternativ til skemaet i bilag A kan afdækningen have form af et interview ud fra denne guide.

Tekst i kursiv kan bruges direkte under samtalen. Men undgå at læse teksten højt. Lær i stedet spørgsmålene udenad, så de kan komme naturligt ind i samtalen.

På Landbrugsinfo.dk > Tværfagligt > Landdistriktsudvikling kan du finde interviewguiden som Word-fil uden den kursiverede tekst.

Baggrundsoplysninger om bedriften: Størrelse, driftsgren, antal ansatte osv.
Landmanden og hans familie: Alder, civilstand og børn? Hvor længe har du/I boet på gården?
Værdier. <i>Det næste er noget om dit forhold til – eller dine følelser for – det at være landmand / og eller bo på landet.</i>
Hvad betyder mest for dig i forhold til at være landmand og/eller at bo, hvor du bor? Først åbne spørgsmål, som kan kombineres med 'kortene på bordet'. Spørgsmål om landmandens syn på sit arbejde, stedet, friheden, videreførelse af tradition/familie-ejendom, produktionen (altså at du producerer gode fødevarer), nærhed til de vigtige parametre (natur, dyr)? <i>Er der nogle af kortene, hvor du kan sige, at det betyder ikke noget, eller er der et eller to af dem, der er særligt vigtige?</i>
Projektbeskrivelse: <i>Hvis vi så går over og ser på dit specifikke projekt: Hvad er motivet (det vigtigste) bag dit initiativ. Altså hvad er det centrale i projektet – kan man sige det med ét ord? Hvad er projektets vigtigste funktion? (Her kan kortene igen bruges) Hvis vi nu skulle omtale det som en værdi, hvilke ord ville du så sætte på? Hvad vil du ellers kunne sige, der er koblet op på den værdi?</i>
Og så lokalsamfundets vinkel: Noget af det vi gerne vil fokusere på er, hvordan man forholder sig til værdien af landdistriktsudviklingen, alt efter ståsted - om man er landmand, landboer, landsbyboer eller noget helt fjerde. Hvordan influerer ståstedet på hvordan vi ser på det projekt som landmanden vil i gang med? <i>Hvordan kan andre mennesker i lokalområdet forventes at reagere på dit projekt? Hvad kan der ske? Hvad ønsker du, der skal ske? Hvad synes du, der er brug for? Hvor er det mest givtigt at sætte ind? Hvad får du/de/ vi ud af det? etc.</i>



Kortene kan ganske enkelt laves som papirlapper med printet tekst.

Bilag C. Kortene på bordet

Konsulenten kan fremstille og bruge små papir-/papkort med stikord, der kan bruges i forbindelse med interview om værdier. På kortene kan eksempelvis stå stikord som dem herunder. Det er også godt at medbringe blanke kort, hvor landmandens eller familiens egne værdier kan noteres.

- Arbejdsglæde
- Økonomisk værdi
- Nytteværdi
- PR-værdi
- Naturværdier
- Dyrevelfærd
- Fritid
- Familie
- Børn
- Traditioner
- Glæde ved at sætte noget i gang
- Selvstændighed
- Goodwill for erhvervet
- Individuelle værdier
- Værdier for lokalsamfundet



Nogle kort gik igen som højt prioriterede for alle. Andre blev sjældent brugt. Jeg vil nok revidere min egen kortsamling lidt, blandt andet ved at tilføje 'Ejerglæde' og noget om produktionen. Det er godt at slutte med at fotografere kortene, så man kan huske hvordan de blev prioriteret.

Lars Gleerup, Natur og Landbrugsrådgivning

Bilag D. Skema til udviklingsplan

En udviklingsplan kan se ud på mange forskellige måder. En af mulighederne er et skema som dette.

Den faste tekst i skemaet er skrevet med almindelige bogstaver. Med kursiv er angivet et tænkt eksempel på hvordan skemaet kan være udfyldt.

“ Udviklingsplanen er et godt arbejdsværktøj, som jeg også sender ud til landmanden som et egentligt produkt efter rådgivningsbesøget. Det er her guldgrubene med ideer til konkrete tiltag skal komme frem.

Solveig Kappel, Sønderjysk Landbrugsrådgivning

XXX-gård	Mål	Tiltag
Produktion	<ul style="list-style-type: none">– At udvide den nuværende produktion med xx antal DE– Rationere arbejdet i marken– Øge db på de ekstensive arealer	<ul style="list-style-type: none">– Søge om husdyrgodkendelse– Indhent tilbud fra maskinstationer, undersøg mulighed og økonomi ved flex-job, virksomhedspraktik, elev. Indhent tilbud på ny gyllespreder. Undersøg om teknologiordningen kan være relevant.– Næste år søges der om EL på mark 23 og 26. Om to år vurderes udspillet i det nye Landdistriktsprogram, med henblik på at tegne femårige aftaler på mark 12, 23, 26 og 32
Familie	<ul style="list-style-type: none">– At etablere en gårdbutik indenfor de næste fem år, som kan generere en fast halvtidsstilling.– At der etableres en ungdomsklub i det nærliggende forsamlingshus	<ul style="list-style-type: none">– Der udarbejdes forretningsplan. Tilladelser indhentes, lade bygges om.– Kontakt til Kommunen og til den lokale LAG
Lokalområde	<ul style="list-style-type: none">– Styrke forsamlingshuset så det ikke lukker– Bedre naboskab til de nye tilflytter i udstykningen	<ul style="list-style-type: none">– Mobilisere lokalområdet til at støtte nye aktiviteter bl.a. ungdomsklubben– Etabler kontakt – afholdelse af åben gård arrangement
Natur	<ul style="list-style-type: none">– At forstå restriktionerne fra kommunen– Sikrer at produktionen tager mest mulig hensyn til naturen	<ul style="list-style-type: none">– Deltag i temadag hos regionen– Monter kantspreder når der køres på mark 6. Vend nye muligheder og problemstillinger med planteavlskonsulenten hvert år når fællesskemaet laves.
Miljø	<ul style="list-style-type: none">– Sikre at bedriften forsat er i front i forhold til miljøet– Energooptimere stuehuset	<ul style="list-style-type: none">– Produktionsanlægget gennemgås forsat en gang årligt. Tjekliste medtages på Agromek– Kontakt lokalt energiselskab og hør om muligheder. Søg om tilskud til optimering af klimaskjold senest den 1. december i år.
Evt. andet	–	–



Naturværdier er et af de ord, der ofte er i spil i forbindelse med landdistriktsudvikling. Men planerne skal også baseres på andre værdier. Arkivfoto.

Bilag E. Skema til realiseringsplan

Ud fra Udviklingsplanen laves en eller flere realiseringsplaner for konkrete aktiviteter og projekter.

Kopier af realiseringsplanerne bør altid opbevares i et fælles arkiv på konsulentens arbejdsplads, så de kan fungere som fælles hukkommelse for konsulenten selv og hans/hendes kolleger.

En realiseringsplan kan eventuelt udarbejdes før eller samtidig med udviklingsplanen, hvis landmanden forventer at få løst et meget konkret behov. Et større projekt (eksempelvis et byggeprojekt) kræver en detaljeret realiseringsplan, hvortil man kan bruge skema E1. Et mindre tiltag/aktivitet (for eksempel en ny hegning) kan nøjes med en mindre plan som skema E2.

Skema E 1 for egentlige projekter

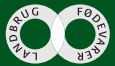
PROJEKTETS NAVN		
Kontaktoplysninger		
Projektets omfang	Kr.	Mandear
Baggrund for projektet		
Kundens formål		
Projektets formål		
Projektets nuværende status		
Fokus i forhold til relevante temaer i den generelle LD udvikling og landmandens udviklingsplan		
Projektorganisering		
Risikoanalyse		
Finansiering		
Aftalt rådgivningsforløb På kort/lang sigt		

BUDGET	AKTIVITET	KR.	I ALT KR.
Udgift	XX ¹⁾		
	XX ²⁾		
Indtægt	XX ³⁾		
1) 2) 3)			

LOG for aktiviteter i projektet	INITIALER	DATO	BEMÆRKNINGER

Skema E 2 for mindre tiltag / aktiviteter

AKTIVITETENS NAVN	
Kontaktoplysninger	
Aktivitetens omfang	kr.
Baggrund for aktiviteten	
Projektets nuværende status	
Tidsplan	



Landmandens værdier som basis for landdistriktsudvikling

I projektet 'Værdien af landdistriktsudvikling i praksis' har forskellige parter udviklet en metode til at rådgive om udvikling i landdistrikter, baseret på den enkelte landmands personlige værdier.

Denne manual fortæller, hvordan metoden kan bruges i praksis.

Manualen kan med fordel læses sammen med hæftet 'Landdistriktsudvikling. Værdier – Metode – Praksis', som fortæller om tankerne bag metoden og beskriver seks konkrete eksempler på, hvordan den er anvendt i praksis.