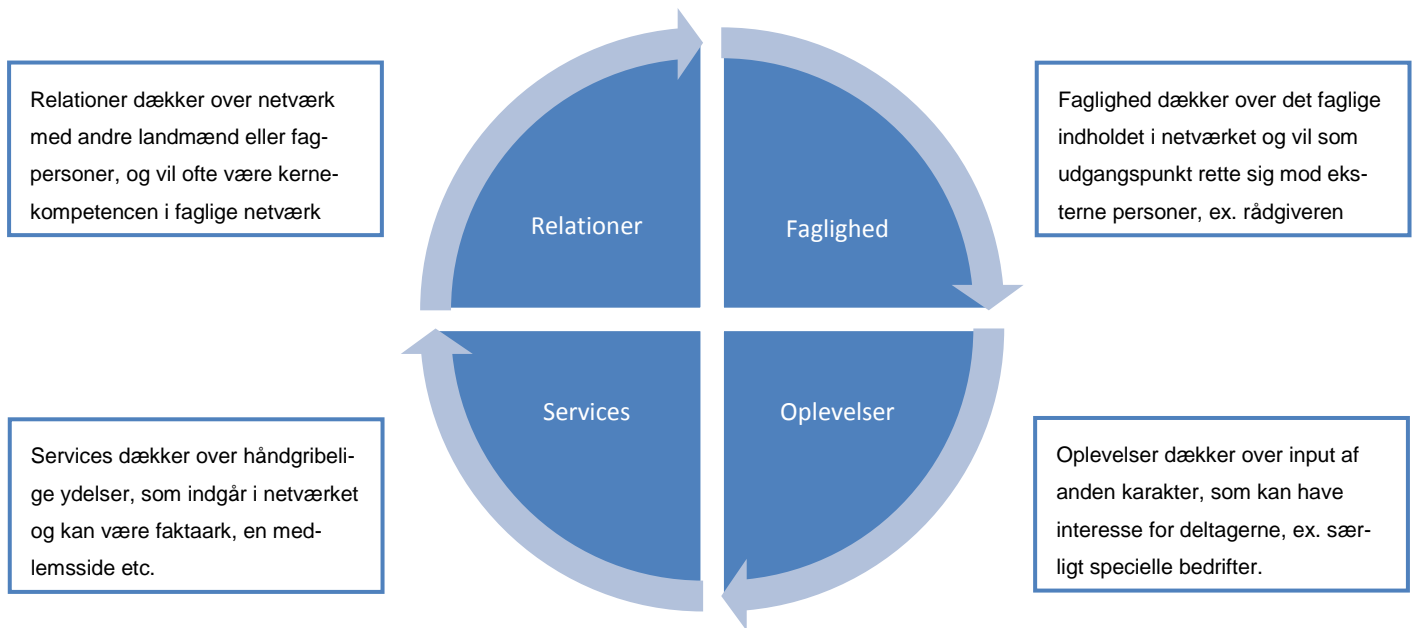


Inspirationsoversigt for faglige netværk


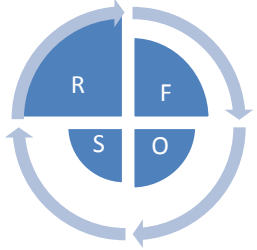
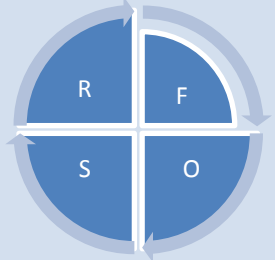
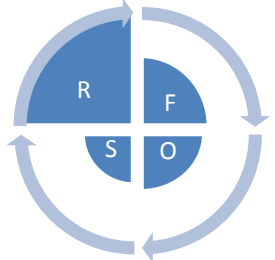


Inspirationsoversigten har til formål at illustrere at faglige netværk til deltidslandmænd kan være andet en traditionelle erfanetværk på 6-8 personer, og særligt at udvide bredden i faglige netværk giver rigtig god mening når man henvender sig til deltidslandmændene. Problemet i kun at udbyde mindre erfanetværk til deltidslandmændene retter sig mod at ikke alle deltidslandmænd passer hertil. Baggrunden for de forskellige behov ligger i forskellige værdisæt hos deltidslandmændene. Inspirationsoversigten er en metode til at beskrive kvaliteter og udbytter, og viser dermed forskellene i netværkene og hvordan de kan bruges forskelligt og dækker forskellige behov hos deltidslandmændene.

Interview og erfaringer fra deltidslandmænd om brugen af faglige netværk viser 4 udbyttekasser som deltidslandmænd måler værdien efter. Udbyttekasserne kan ses på overstående figur, og disse kan bruges til at differentiere forskellige typer netværk, og de er vigtige at være opmærksom på når faglige netværk skal etableres. Præcis kommunikation og tydelig værdibeskrivelse af udbyttet for deltidslandmanden er af central betydning, når rådgiveren henvender sig til deltidslandmanden, viser erfaringer fra Videncentret for Landbrug

Faglige netværk er et effektivt produkt til deltidslandmænd, da denne form skaber en effektiv erfaringsudveksling deltidslandmænd i mellem, som har stor værdi for deltidslandmændene. Endvidere er faglige netværk et redskab til at komme i dialog og mobilisere deltidslandmænd som herigennem vedligeholder relationer og skaber input for nye behov.

Oversigten er designet efter flekskonceptet hvor DLBR virksomheden selv kan tilrette og indføre egne netværkskoncepter, hvorfor en sådan oversigt kan bruges som salgs- og dialog værktøj til deltidslandmændene.

Netværkstype	Karistika	Målgruppe	Netværkets styrker
Erfanetværk med fast rådgiver	<ul style="list-style-type: none"> - Rådgiver med hver gang - Rådgiver er tovholder - Lav arbejdsindsats, deltager - Sikker struktur - 5-8 personer 	Deltidslandmænd der vægter struktur og høj faglighed og som typisk har en vis omsætning i landbruget	
Erfanetværk uden fast rådgiver	<ul style="list-style-type: none"> - Rådgiver efter behov, evt. kickstart - Gruppe er tovholder - Høj arbejdsindsats, deltager - Struktur og pris afhænger af gruppen - 5-8 personer 	Deltidslandmænd der vægter sparring, erfaringsudveksling i mindre grupper og det at se andres ejendomme højt, samtidig med at minimere omkostningen	
Klubnetværk	<ul style="list-style-type: none"> - Rådgiver med hver gang - Rådgiver er tovholder - Lav arbejdsindsats, deltager - Fleksibelt, deltager - Sikker struktur - 30 – 100+ personer 	Deltidslandmænd, der vægter sparring og inspiration højt gennem en struktureret faglig arrangements-struktur til en lav pris.	
Micronetværk	<ul style="list-style-type: none"> - Rådgiver efter behov, evt. kickstart - Gruppe er tovholder - Arbejdsindsats afhænger af deltager - Struktur og pris afhænger af gruppe - Fleksibelt, deltager - 2-4 personer 	Deltidslandmænd som ønsker etablering af et lille erfarings- og sparringsnetværk, som minder om "godt naboskab" – særlig velegnet til nye på landet eller nicheproducenter.	
Tilføj selv yderligere			

Erfanetværk uden fast rådgiver

Netværket

Dette netværk har faglige sparring og erfaringsudveksling med andre deltidslandmænd i fokus, og det har centralbetydning for deltagerne ved valget af dette netværkskoncept.

Egenskaber

Netværkets mest markante egenskab skabes gennem at **gruppen selv er tovholder** for gruppen. Denne egenskab giver en **fleksibilitet** i det faglige netværk, hvor igennem **gruppen selv danner strukturen** om gruppenetværket og **selv tilrettelægger gruppens aktiviteter**, herunder inddragelse af eksterne personer. Herved vil dette netværk **henvende sig til en bred gruppe af deltidslandmænd** og have forskellige formål. Ved at gruppen påtager sig tovholderrollen **minimeres prisen** for deltagelsen i det faglige netværk, samtidig med at **gruppefølelsen og intimiteten** ved at deltage i et fagligt netværk bevares. Dette netværk har derfor flere paralleller til grupperådgivning, og kan anvendes som et **allround netværk**.

OBS'er

- Manglende facilitering og struktur giver lavt udbytte
- Manglende engagement hos deltagere

Løsning

- Tydelige formålsbeskrivelse og kontrakt
- Inddrage facilitator (tredje mand) til at genskabe struktur
- Skiftende roller i netværket

Udbyttet

Landmand

- Fællesskab i mindre lukket gruppe
- Inspiration, sparring og erfaringsudveksling
- Indblik på de øvrige medlemmers bedrift

Rådgiver

- Etableringsrådgivning
- Kundekontakt
- Mulighed for salg af konsulentydelse

Tidsforbrug

Landmand

- Kørsel og deltagelse i møder
- Forberedelse og facilitering af møde

Rådgiver

- Facilitering, opstartsfase
- Opfølgning, evt. mersalg

Prisen

Priseksemplet er beregnet ud fra en gruppe på 6 personer, hvor der indgår et etableringsmøde samt et efterfølgende fagligt møde, hvor strukturen for netværket gennemgås.

Etableringsbudget

Samlet budget	1.000kr * 6	6.000kr.*
Budget pr. møde	6.000kr / 2	3.000kr.
Konsulenttimer pr. møde	3.000kr / 850kr	3,5 time pr. møde

* Denne pris dækker identificering af deltagere, forberedelse, afholdelse og evaluering af opstartsmøde på rådgivningscentret og 1. faglige møde hos en af deltagerne.

Erfanetværk med fast rådgiver

Netværket Dette netværk har den faglige ekspert rådgivning i centrum, og det er af central betydning for deltagerne, da fagligheden og strukturen sikres i gruppen.

Egenskaber Netværkets mest markante egenskab skabes gennem en **fast tilknyttet rådgiver**, som sikrer **faglighed og struktur** i netværket. Idet rådgiveren er tovholder for gruppen **minimeres arbejdsbyrden for deltagerne**, hvorved deltagerne i mindre grad skal bruge tid på netværksdriften uden at der gås på kompromis med faglighed og struktur. Planlægning af gruppen aktiviteter, struktur etc. sker i **tæt dialog mellem rådgiveren og gruppen**, sådan at dette tilpasse gruppens formål og forventninger. Netværket vil typisk henvende sig til **deltidslandmænd med et produktionsfokus og omsætning i driften** for, at udgiften ved deltagelse i dette netværk stemmer overens med forventninger og udbytte. Deltagerantallet i netværket ligger typisk mellem 4-10 personer, men erfaringer viser at det optimale deltagerantal ligger mellem 6-8 deltagere.

OBS'er

- Bevare gejsten og motivationen når rådgiveren er facilitator
- Sikre fremdrift i netværket

Løsning

- Rådgiver skal prioritere netværket
- Inddrage andre rådgivere eller skifte rådgiver

Udbyttet	Landmand	Rådgiver
	<ul style="list-style-type: none">• Fællesskab i mindre lukket gruppe• Høj faglighed gennem fast rådgiver• Indblik på de øvrige medlemmers bedrift og erfaringsudveksling med deltagerne	<ul style="list-style-type: none">• Kundepleje og relationer til en gruppe deltidslandmænd• Tæt kundekontakt giver feedback om tendenser og behov hos landmændene

Tidsforbrug	Landmand	Rådgiver
	<ul style="list-style-type: none">• Kørsel og deltagelse i mødet• Forberedelse til møde	<ul style="list-style-type: none">• Drift og vedligehold af netværk

Prisen Priseksemplet er beregnet ud fra en gruppe på 6 personer, og 5 møder om året med en årlig betaling på 3.000 kr. pr. deltager.

Årsbudget

Samlet budget	3.000kr * 6	18.000kr.*
Budget pr. møde	18.000kr / 5	3.600kr.
Konsulenttimer pr. møde	3.600kr / 850kr	4,2 time pr. møde

* Denne pris skal dække identificering af deltagere, forberedelse, afholdelse og evaluering af møder

Klubnetværk

Netværket Dette netværk er centreret omkring et medlemskab i en klub med et specifikt fagligt emneområde.

Egenskaber Klubnetværket giver adgang til en **større gruppe af deltidslandmænd** med fælles interesse for et afgrænset fagligt felt. Der er i klubnetværket tilknyttet en **fast faglig rådgiver**, som er tovholder for netværket, hvorigennem faglighed og struktur sikres i netværket. Et klubnetværk vil tage udgangspunkt i en **møderække hen over året**, som medlemmerne af klubben kan deltage i efter tid og lyst. Aktiviteterne i et klubnetværk vil derfor have karaktersammenfald til faglige arrangementer, men hvor der tydeligt skabes en forskel ved etablering af en fast struktur omkring arrangementerne, samtidig med at der henvendes til et kendt antal medlemmerne.

Klubnetværk vil typisk etableres omkring et fagligt emneområde, hvor netværket skabes af deltidslandmænd med interesse i det pågældende felt. Klubnetværk kan endvidere også bruges til at samle en række eksisterende Erfanetværk i en fælles klub om eksempelvis planteavl.

OBS'er

- For løs struktur med lavt udbytte
- Manglende fællesnævner
- Håndtering af store grupper

Løsning

- Tydelige værdibeskrivelse
- Skabe bredt, fælles fundament
- Procesværktøjer

Udbyttet	Landmand	Rådgiver
	<ul style="list-style-type: none">• Adgang til en stor gruppe• Faglige input og erfaringsudveksling med mange forskellige personer• Læringsforløb• Fleksibelt• Inddrage sin ægtefælle	<ul style="list-style-type: none">• Sikker finansiering og deltagerportefølje• Uformel kundekontakt• Kundepleje• Mulighed for salg af konsulentytelser• Nye kunder og relationer• Reklamesøjle

Tidsforbrug	Landmand	Rådgiver
	<ul style="list-style-type: none">• Kørsel og deltagelse i mødet	<ul style="list-style-type: none">• Drift og vedligehold af netværk• Finde besøgsjendomme• Evt. online medlemssite

Prisen Priseksemplet er beregnet ud fra en gruppe på 30 personer og 4 møder om året.

Årsbudget

Samlet budget	400kr * 50	20.000kr.*
Budget pr. møde	20.000kr / 4	5.000kr.
Konsulenttimer pr. møde	5.000kr / 850kr	5,9 time pr. møde

* Denne pris skal dække identificering af deltagere, forberedelse, afholdelse og evaluering af møder samt evt. drift af medlemssite.

Micronetværk

Netværket

Dette netværk er centreret omkring at skabe "det gode naboskab" med udgangspunkt i et lille antal deltagere.

Egenskaber

Micronetværkets mest markante egenskab er netværksdannelse med en **uformal karakter**. Om-drejningspunktet for netværket er "**det gode naboskab**" med møder over køkkenbordet, og netværket mødes når og i det omfang behovet opstår. Netværket gør op med en nødvendighed om at være 6-8 deltagere i en netværksgruppe, men giver **mulighed for grupper fra 2-4 personer**, hvor igennem erfaringsudvekslingen og ideer til udvikling kan skabes. Denne netværksstruktur imødekommer udfordringen i at finde et **tilstrækkeligt deltagerantal i et geografisk område inden for et givent emnefelt** – det vil derfor oftest rette sig mod nicheproducenter. Netværket vil endvidere være særligt brugbart for **nye på landet** hvor det vil være nødvendigt med gode relationer til og kendskab til personer som kan hjælpe en godt i gang med livet på landet. Etableringen af dette netværk vil tage udgangspunkt i en henvendelse fra en deltidslandmand med ønske om kontakt til øvrige landmænd med samme drift som ham selv. Herefter er det rådgiverens opgave at finde og briefe relevante personer og videreformidle kontakten.

OBS'er

- Glemte koncept da ingen direkte indtjening
- Overblik af eksisterende kundesegment

Løsning

- Vær opmærksom på muligheden når kunder henvender sig

Udbyttet

Landmand

- Sparring og erfaringsudveksling
- Fleksibelt og uformelt
- Fuldt selvstyrende

Rådgiver

- Kundekontakt
- Kunderelationsskabende
- Nye kunder
- Reklame

Tidsforbrug

Landmand

- Selvstyrende

Rådgiver

- Skabe kontakt
- Opfølgning på om det var den rigtige kontakt
- Reklametid

Prisen

Det må som udgangspunkt påregnes den relations skabende kontakt for et micronetværk er gratis. Gevinsten ligger herefter i at kontakten og relationen til gruppen er skabt, som kan give anledning til rådgivningsydelse, eksempelvis gruppeansøgning til EU-ansøgning:

Gruppeansøgning til EU-ansøgning

Samlet budget	600kr * 3	1.800kr.*
Budget pr. møde	1.800kr / 1	1.800kr.
Konsulenttimer pr. møde	1.800kr / 850kr	2,1 time pr. møde

*Prisen dækker en engangsydelse.