

Heidi Hundrup Rasmussen

Emne: DB-tjek og økonomistyring - LandboSyd
Placering: LBS - Anders kontor

Start: to 10-07-2014 08:30
Slut: to 10-07-2014 11:30
Vis tidspunkt som: Ikke til stede

Gentagelse: (ingen)

Mødestatus: Accepteret

Arrangør: Anders Peter Frederiksen

Jeg har aftalt et nyt møde med Heidi.



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)



Effektkort

DB-tjek – et redskab til løbende produktionsstyring.

Indsats	Adfærd	Resultater	Strategi
Hvilke indsatses giver ny adfærd, der støtter resultat og strategi?	Hvilken adfærd skal ændres for at skabe de ønskede resultater?	Hvordan måler vi dem?	Hvad er formål med forløbet/projektet? Hvilke forandringer vil vi skabe?
Data flow og validering skal på plads. Arbejdsdeling internt skal afstemmes (produktion af DB-tjek). Fast koncept for rapport-skrivning og aflevering af DB-tjek.	Man skal samarbejde omkring kunden, og alle skal have kendskab til kundens mål og de produkter der leveres fra LandboSyd. God og ensartet kvalitet i produktet.	Positive tilbagemeldinger fra kunderne. Gode historier, som kan bringes lokalt og landsdækkende via Økonomistyrings-projektet. Stigende antal DB-tjek kunder	Kunden skal opleve samspillet mellem E-kontrol, DB-tjek og kundeteamet som en succes
Supervision på afleveringsmødet. Sparring på udarbejdelse af handlingsplaner og opfølgning på forløbet, når handlingsplanen udmøntes.	Aktiv anvendelse af DB-tjek i rådgivningen. Sikre ejerskab fra landmandens side. Udarbejdelse af gode handlingsplaner sammen med kunden.	Effektivitetsfremgang hos de kunder, der får DB-tjek. Måles via E-kontrol og DB-tjek.	Vi vil hæve effektivitetsniveauet hos områdets svineproducenter.
Kommunikation af resultater og aktiviteter i projektet til Team Svin. Bruge de udviklede skabeloner og eksempler på skriftligt materiale som løftestang for øvrige skriftlighed omkring kunden.	Fortælle de gode historier internt. Inddrage hele teamet i hvad der foregår på bedriften.	Antallet af DB-tjek kunder er stigende (40 kunder ved udgangen af 2014). Antallet af medarbejdere, der sælger DB-tjek er stigende.	Medarbejderne i teamet skal tage DB-tjek til sig, og blive i stand til at sælge det til de kunder, der har brug for fokus på produktionsmæssige tiltag.



Hvad kan hæmme/fremme de ønskede resultater? Hvad skal kommunikeres før, under og efter?

Hæmme / Fremme	Handling	Ansvar
<p>Hæmme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manglende ressourcer i LandboSyd og på VFL • Ny medarbejder finder sig ikke tilrette med opgaven • Samarbejdet med andre leverandører af produktionsrådgivning fungerer ikke. <p>Fremme</p> <p>Ny medarbejder dedikeret til denne opgave</p> <p>Motivation hos de deltagende parter – stort ønske om at få det til at fungere og nå resultater</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Booke dage i kalenderen så hurtigt som muligt • Plan for oplæring og tæt kontakt mellem VFL og nye medarbejder fra starten • Hyppig opfølgning på handlingsplaner og samarbejdspartnere. <ul style="list-style-type: none"> • Grundig oplæring og besøg hos kolleger for at få de gode vaner med fra starten. • Hyppig kontakt, så gejsten holdes ved lige. 	<p>APF og HHR</p> <p>APF og HHR</p> <p>APF og Ny medarbejder</p> <p>APF og HHR</p> <p>APF og HHR</p>